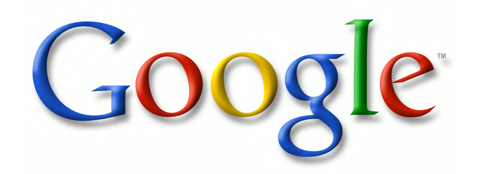
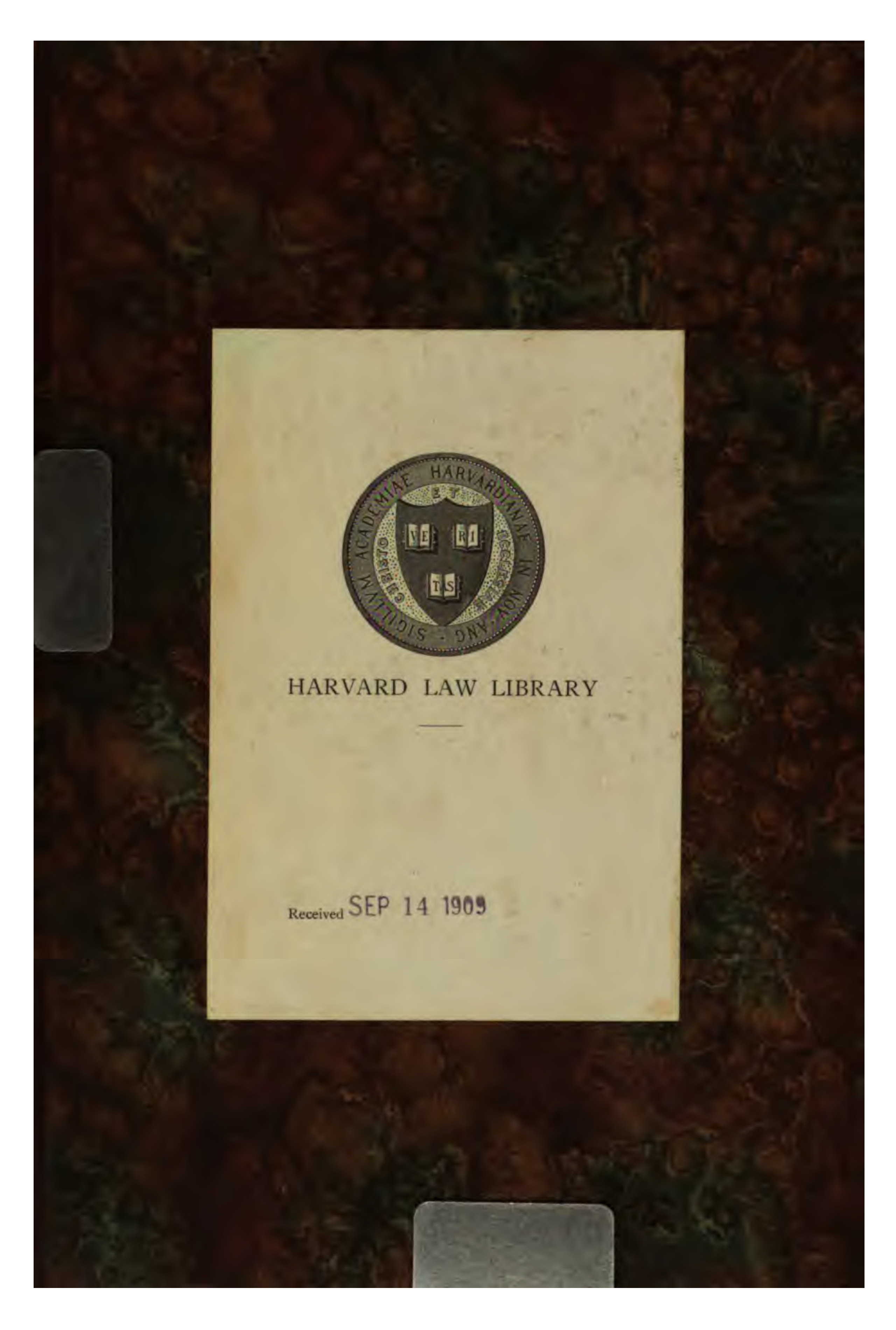





SIGILLVM ACADEMIAE HARVARDIANAE IN NOV ANG
VE RI TAS
CHRISTO ET ECCLESIAE



Kartelle und Trusts.

Ihre Stellung im Wirtschafts- und Rechtssystem der wichtigsten Kulturstaaten.

Eine nationalökonomisch-juristische Studie

von

Dr. Ferdinand Baumgarten und **Dr. Arthur Meszlény**
Rechtsanwalt, Privatdozent an der Universität Budapest. Amtsrichter in Budapest.

Preisgekrönt von der Ungarischen Akademie der Wissenschaften.



Berlin 1906.
Verlag von Otto Liebmann,
Verlagsbuchhandlung für Rechts- und Staatswissenschaften.

Druck von C. G. Naumann, Leipzig.



Vorwort.

Mit nachstehendem Werk vor das deutsche Lesepublikum zu treten, wurden die Verfasser besonders durch den Umstand bestimmt, daß die europäische Kartellbewegung ihren Hauptsitz in den Industrieländern deutscher Sprache hat, und daß daher diese Länder vor anderen ein gewisses Anrecht auf die Ergebnisse der Forschungen über die Kartellfrage besitzen, und ihnen auch das Verständnis und die erforderliche praktische und theoretische Schulung für dieselbe eigen ist. Die deutsche Wissenschaft und öffentliche Meinung befaßt sich schon seit Jahrzehnten mit dem Problem, ohne daß es ihr gelungen wäre, die Gesetzgebung zu einem aktiven Eingreifen oder wenigstens zur Stellungnahme für das Prinzip des laisser faire zu bewegen; und in der Flut von widerstreitenden und oft extremen Meinungen und Auseinandersetzungen mangelt es vollkommen an einer Darstellung, die, das ganze Material der Gesetzgebung, Rechtsprechung, tatsächlichen Umstände und wissenschaftlicher Folgerungen zusammenfassend, ein einheitliches Bild des heutigen Standes der Frage zu geben sich anschickte. Zumal seitdem die Kontradiktorischen Verhandlungen über die Kartellfrage seitens der deutschen Reichsregierung abgehalten und das überaus wertvolle Material der Denkschrift über das Kartellwesen — wenn auch vorderhand nur zum Teil — vor die Öffentlichkeit gebracht wurde, ist es zu einem wissenschaftlich wie praktisch gleich berechtigten Erfordernis geworden, die bisher aufgetauchten Meinungen auf ihre Richtigkeit zu prüfen, den Schluß aus dem gelieferten tatsächlichen Material zu ziehen und dem Ergebnis gemäß eventuell die Postulate gegenüber Gesetzgebung, Rechtsprechung und Geschäftspraxis zu formulieren.

Es handelte sich demnach in diesem Werke zunächst um eine tunlichst vollständige Verwertung der Vorarbeiten, des

reichen tatsächlichen Materials bis auf den gegenwärtigen Stand; es wurde nach Möglichkeit alles benutzt, was bisher wissenschaftlich bearbeitet, amtlich oder halbamtlich veröffentlicht wurde oder durch persönliche Information zu ermitteln war; einer der Verfasser nahm Gelegenheit, mit hervorragenden Führern des industriellen und öffentlichen Lebens der Vereinigten Staaten persönlich Rücksprache zu pflegen, deren Resultate nach ihrer Wichtigkeit Würdigung fanden; endlich trachteten die Verfasser das Material ihres Heimatlandes, welches zufolge der sprachlichen Schwierigkeit in Deutschland teils unbekannt, teils lückenhaft und verstümmelt bekannt ist, möglichst vollständig und objektiv vorzuführen, um eventuell zur Bildung abweichender richtigerer Schlüsse Daten zu liefern. Die Verfasser hoffen mit alldem auch an Rohstoff Neues und zum Teil vielleicht sogar manch Erhebliches zutage gefördert zu haben.

In ihren ökonomischen und juristischen Ausführungen waren die Verfasser bestrebt, nicht jene Grenzen zu überschreiten, bis zu denen ihnen nicht nur der Jurist und Nationalökonom, sondern auch der gebildete Laie folgen kann. Sie bezwecken eine Orientierung in der Frage für jedermann und besonders auch für Praktiker der Industrie und des Rechtslebens; sie hoffen damit auch zur Ergänzung der ökonomischen Kentnisse letzterer, die doch Tag für Tag in die Lage kommen, Kartellangelegenheiten juristisch zu handhaben, beizutragen.

Der Schrift sind zur Veranschaulichung der durch die Kartelle hervorgerufenen Preisänderungen drei graphische Tabellen und zur Erleichterung des Nachschlagens ein ausführliches Sachregister beigefügt.

Das Werk, welches von der Ungarischen Akademie der Wissenschaften preisgekrönt wurde, erscheint gleichzeitig in deutscher und ungarischer Sprache und tritt somit in der Hoffnung einer freundlichen Aufnahme vor die Öffentlichkeit deutscher Zunge.

Budapest im Juni 1906.

Die Verfasser.

Inhaltsverzeichnis.



Einleitung.

Kartelle und Trusts sind hervorragende Beispiele jener großen Selbstwidersprüche, deren die moderne Gesellschaft so viele aufweist, die aber vielleicht wesentliche Glieder jenes nie innehaltenden und unendlichen Stroms der Evolution bilden, welche in ihrer Gesamtheit die Welt selbst ist. Das Leben ist ein Dahinsterben: es nützt sich selbst ab, es vernichtet sich selbst; und im geraden Verhältnis mit seiner Intensität vermehren sich die Faktoren, die sein Ableben verursachen. Freiheit ist Gebundenheit: die Unterwerfung des einzelnen unter die Herrschaft höherer, aber um so zwingenderer Gesetze. Als die französische Revolution die Gründung von Vereinen untersagte, übte sie einen Terrorismus über die individuelle Freiheit, den sie an Ludwig XVI. mit Feuer und Schwert gerächt hätte. Das Dilemma ist unausweichlich: denn was ist die Vertragsfreiheit sonst, als Freiheit zur Unterwerfung des individuellen Willens dem Willen eines andern Individuums? und was die Vereinigungsfreiheit, als Recht des einzelnen zur Unterwerfung seines Willens dem Willen der Vereinsmehrheit? Der Satz der Vertrags- und Vereinigungsfreiheit ist gleichbedeutend mit der Anerkennung des Rechts des einzelnen, auf seine schrankenlose Freiheit teilweise aus freien Stücken zu verzichten, und nichts gefährdet daher drohender die Vertrags- und Vereinsfreiheit als sie selbst. Was Wunder also, wenn jene Parteien, die kein Vorwurf weniger als der des übertriebenen Kultus der individuellen Freiheit trifft, gegen die Kartellbewegung das Prinzip der individuellen Freiheit ins Treffen führen; und was Wunder, wenn die außer Kartell Stehenden, die

also Vor- und Nachteile der freien Konkurrenz genießen und dulden, die Einschränkung der Vertragsfreiheit fordern zum Schutz gegen die aus der Vertragsfreiheit entsprungenen und in ihr wurzelnden Kartelle!

Der der Kartellbewegung innewohnende Selbstwiderspruch reicht aber mit seinen Wurzeln noch weiter, bis zum Urgrund ihrer Entstehung. Ohne Wettbewerb keine Beschränkung des Wettbewerbs; das Bestehen einer Konkurrenz bildet den Humus der Kartellbewegung. Nun ist der Wettbewerb selbst — samt seinen Nebenerscheinungen — die Mutter eigenartiger Widersprüche. Der Wettbewerb bewirkt, daß jener, der Güter auf den Markt bringt, eine seinen Interessen stracks zuwiderlaufende Handlungsweise befolgen muß: er muß viel produzieren und billig verkaufen, während es sein Interesse wäre, wenig zu produzieren und teuer zu verkaufen. Die Beschränkung des Wettbewerbs steckt sich das Ziel, diesen Widerspruch zu beseitigen und den natürlichen Zweck des Produzenten zur Geltung zu bringen. Diese Bestrebungen bedrohen aber, wenn von Erfolg begleitet, eine Reihe anderer wichtiger Interessen, die teilweise wieder nur in der Aufrechterhaltung des Wettbewerbs ihren Schutzwall sehen; und die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs ist in unserer heutigen Gesellschaftsordnung gleichbedeutend mit der Sicherung der Konkurrenzfreiheit.

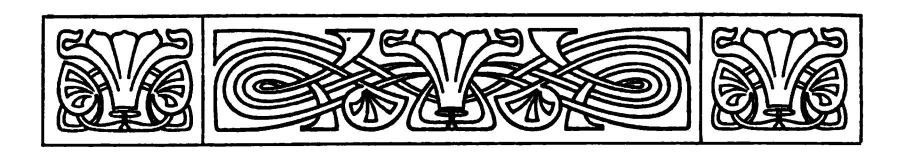
All diese Zusammenhänge in ihren verschiedensten Richtungen aufzusuchen, aufzuklären und zu ordnen, ist der Zweck vorstehender Abhandlung, die zur Erreichung dieses Ziels ein von der hergebrachten Behandlungsweise gewissermaßen abweichendes System befolgt.

Bei der Untersuchung der Kartellbewegung, einer Erscheinung des modernen, ja allerneuesten wirtschaftlichen Lebens, steht vorläufig das Erkennen der Erscheinung selbst im Vordergrund. Von vornherein festgesetzten und umgrenzten Begriffen ausgehend, würden wir Gefahr laufen, mit dem Wellenschlag der noch in Wallung begriffenen Entwicklung in Gegensatz zu kommen; und dies würde nichts anderes bedeuten als Fälschung der Wahrheiten des Lebens. Vor allem beobachten wir daher, ergründen — so weit es das uns zugängliche Material gestattet — den Ursprung, die Entwicklung, Arten der zu beobachtenden Erscheinungen, beschreiben die einzelnen derartigen

Vereinigungen, und erst nachdem die Erscheinung selbst, wie sie leibt und lebt, erkannt ist, gehen wir zur Würdigung unserer Erfahrungen, zur Kritik unserer Beobachtungen, zur Feststellung und Beurteilung ihrer Wirkungen über. Diese induktive Methode ist die Ursache, daß wir die wirtschaftlich-dogmatischen Ausführungen — schon aus ökonomischen Gründen — neben der Beschreibung der Erscheinung zurücktreten lassen. Wir begnügen uns vielmehr größtenteils damit, die volkswirtschaftlichen Berührungspunkte gleichsam nur anzudeuten. Diese induktive Methode bedingt auch das übrige System unserer Schrift, welches sonst keiner näheren Aufklärung bedarf.

Bloß noch eine Bemerkung über unsern Wortgebrauch. Dem von uns vertretenen prinzipiellen Standpunkt zufolge — der unten des weiteren entwickelt wird — ist der Begriff des Kartells so weit zu fassen, daß auch der Trust darunterfällt. Deshalb, und der Einfachheit wegen, reden wir von Kartell, Kartellbewegung, Kartellierung usw., auch wo wir darunter Trust, Trustbewegung, Trustgründung inbegriffen wissen wollen, ohne besonderes Gewicht darauf zu legen, daß das Gesagte sich auch auf Trusts bezieht. Nur wenn dies hervorgehoben werden soll, erwähnen wir ausdrücklich auch den Trust. Wir finden übrigens diesen Wortgebrauch allgemein verbreitet. Und da er zweckmäßig ist, nehmen wir ihn an, wenn er auch den strengsten logischen Anforderungen nicht entspricht.

Es soll demnach zu allererst untersucht werden, wie Kartelle und Trusts entstehen? was sind ihre charakteristischen Merkmale? welche Begriffsbestimmung folgt aus diesen Merkmalen? worin unterscheiden sie sich von anderen verwandten Gebilden? und endlich: wie fügen sich die so gewonnenen Resultate in den Rahmen der Grundgesetze der Volkswirtschaftswissenschaft?



Die Literatur der Kartell- und Trustfrage.

Um eine kurze Übersicht der Kartell- und Trustliteratur zu bieten, beschränken wir uns auf die Erwähnung der hervorragendsten Schriftsteller.

Unstreitig ist es Kleinwächters Verdienst, zuerst diese Frage wissenschaftlich behandelt zu haben, indem er in seinem im Jahre 1883 erschienenen Werke die nationalökonomische und soziale Wirkung der Kartelle ausführlich schilderte. Er war also der Pfadfinder auf diesem bisher unbekannten Gebiet, an dessen Bearbeitung die Größten der deutschen wissenschaftlichen Literatur teilnahmen.

In erster Linie stehen drei Koryphäen der deutschen Volkswirtschaftslehre: Schäffle, Die Kartelle, 1885, Brentano, Die Ursachen der heutigen sozialen Not, und Schmoller, Über wirtschaftliche Kartelle, 1894, und auf dem Kongreß des Vereins für Sozialpolitik, 1905.

Infolge ihrer Wirksamkeit ist eine stets zunehmende Kartellliteratur entstanden, welche von Jahr zu Jahr größere Dimensionen annimmt.

„Die Unternehmerverbände“ von Liefmann, im Jahre 1897 erschienen, sind schon deshalb beachtenswert, weil Liefmann seine Resultate durch eingehende Studien über 300 deutsche Kartelle gewonnen hat. Besondere Beachtung verdienen auch Liefmanns neuere Werke: „Schutzzoll und Kartelle“, 1903, und „Kartell und Trust“, 1905.

Menzel hat in seinem im Jahre 1902 erschienenen Hefte: „Die Kartelle und die Rechtsordnung“ die Frage der rechtlichen Regelung in den Vordergrund gestellt; diese Frage dominiert auch in der neuesten Literatur, so in der Abhandlung Hirschs: „Die rechtliche Behandlung der Kartelle“.

Als grundlegende Werke der deutschen und österreichischen Literatur sind die Arbeiten Steinmann-Buchers, Schönlangs, Tschierschkys, van der Borghts und Grunzels zu erwähnen.

Neuerdings hat der Deutsche Juristentag sich mit unserer Frage beschäftigt und dem Referat Landesbergers für die Verhandlungen des Jahres 1903 ist es gelungen, eine Reihe neuer Ideen in dieser Frage aufzuwerfen. Den Kernpunkt des im Jahre 1904 abgehaltenen XXVII. Deutschen Juristentages bildete der Vortrag Franz Kleins, dessen Beschlußantrag auch angenommen wurde.

In der französischen Literatur ist die parallele Behandlung der amerikanischen Trusts und der europäischen Kartellbewegung üblich, wodurch der gemeinsame Grundgedanke dieser Unternehmerverbände veranschaulicht wird.

Von diesem Standpunkte ist zu erwähnen das Werk Duchaines „Les Associations de Producteurs“. Das Buch Raffalovichs „Trusts, Cartells et Syndicats“, als Materialsammlung gut zu gebrauchen, ermangelt eines zweckentsprechenden Systems, da er nach den einzelnen Staaten klassifiziert, wodurch viele Wiederholungen entstehen. Aus der französischen Literatur erwähnen wir noch Babled „Les Syndicats des producteurs et detenteurs de marchandises“ und Colliez „Les coalitions industrielles et commerciales d'aujourd'hui“.

Die hervorragendste Autorität der englischen Literatur ist H. W. Macrosty, der in seinem im Jahre 1902 erschienenen Werke: „Trust and the State“ unsere Frage auch mit Rücksicht auf das englische Aktiengesetz vom Jahre 1900 beleuchtet, wobei er jedoch die Trusts und Kartelle von anderen Unternehmungen und Vereinigungen nicht mit der gehörigen Präzisität scheidet.

Aus dem Kreise der italienischen Literatur erwähnen wir die Werke von: Cossa, Flora und Marghieri.

Die Literatur der amerikanischen Trustfrage ist vielleicht noch größer und vielseitiger als die Kartellliteratur. Vor allem muß der Werke jener ausländischen Gelehrten gedacht werden, die, die amerikanischen Verhältnisse beobachtend, ihre Kunde in die europäische Nationalökonomie verpflanzten. Unter ihnen ist an erster Stelle von Halle zu erwähnen, dessen im Jahre 1895 erschienenes Werk auch in englischer Sprache in Amerika Ver-

breitung fand, wo zwar vielfach der Vorwurf erhoben wird, daß er die dortigen Verhältnisse nicht genügend gewürdigt hat.

Ebenfalls viel Bemerkenswertes enthält die Arbeit Roussiers, und auch Aschrott hat sich auf diesem Gebiete Verdienste erworben; doch zweifellos ist das gründlichste und verläßlichste Macrostys erwähntes Werk sowie eine Abhandlung desselben, welche im „Archiv für Sozialpolitik" 1902 erschienen, auf eingehenden Studien der amerikanischen Verhältnisse beruht.

Aus der Riesenmenge der amerikanischen Werke können nur die neuesten und wichtigsten erwähnt werden. Als solches ist das Werk Jenks „The Trust Problem", 1900, zu betrachten, welches in kurzer Fassung sämtliche Fragen dieses großen Materials erfaßt. Jenks war der Sachverständige der „Industrial Commission" und hat als solcher an ihrer Wirksamkeit teilgenommen. Auf unseren Gegenstand bezieht sich insbesondere Band I, II, III und XIX der Protokolle, welche nicht nur den Wortlaut des Zeugenverhöres, sondern auch die sich hieraus ergebenden Folgerungen und eine sehr interessante Preisstatistik enthalten.

Meade, Professor der Universität Pennsylvania, beschäftigt sich in seinen „Trust Finances" insbesondere mit der finanziellen Seite der Frage und bespricht die finanziellen Operationen der Trustgründung vom praktischen, jedoch auch vom kritischen Standpunkte. Ein trustfeindliches, teilweise einseitiges und polemisches Buch ist „Wealth against Commonwealth" von Henri Demarest Lloyd, welches sich jedoch großer Popularität erfreut; von Halle behauptet, es wäre ein derart epochemachendes Werk, wie seinerzeit das berühmte „Uncle Tom's Cabin". Einer ähnlichen Richtung folgt I. Hardesty in „The mother of trusts".

Als Standardwerke der amerikanischen Literatur sind noch zu erwähnen: Bolen: Plain facts as to the trusts and tariff; Beach: A treatise on the law of monopolies; Cooke: The law of trade and labor combinations; Dodd: Combination; Ely: Monopolies and trusts; Eddy: The law of combinations; die Frage der rechtlichen Regelung behandelt ferner J. B. Clark: „Control of trusts".

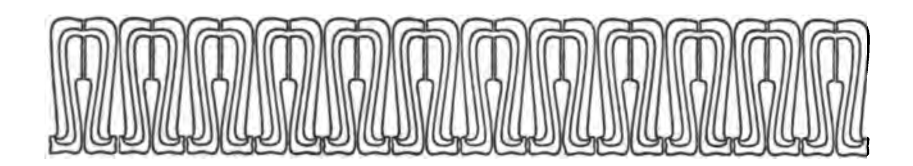
Die ungarische Literatur hat sich mit der Kartellfrage noch wenig beschäftigt. Professor Z. Rath wurde vom Handelsminister Hegedüs mit dem Studium der Kartellfrage betraut.

Sein Werk, im Jahre 1900 veröffentlicht, ist in unserer Literatur als bahnbrechend zu bezeichnen. Er ist gleichermaßen verläßlich in seinem Material, wie auch in seinen wissenschaftlichen Folgerungen, und gibt manche bemerkenswerte Proposition zur rechtlichen Regelung des Kartellwesens. Leider ist dieser hervorragende Schriftsteller vor kurzem gestorben.[1])

Da die Kartellfrage in engerem Kontakt mit der Volkswirtschaftslehre steht, sind selbstverständlich die allgemeinen nationalökonomischen Werke bei dem Studium der Kartellliteratur in Betracht zu ziehen. Wir werden wiederholt die Gelegenheit haben, auf dieselben hinzuweisen.

---

[1]) Aus der sonstigen ungarischen Literatur wären noch die Abhandlungen von Mandello, Árkövy, Messinger, Nádas und Rácz zu erwähnen.



I. Kapitel.

Über Kartelle und Trusts im allgemeinen.

§ 1. Ursachen, Vorbedingungen und Arten der Kartellentstehung.

Über die Gründe der Kartellentstehung ist man ziemlich im klaren. Betrachten wir auch nur ganz oberflächlich den Entstehungsprozeß der ersten Kartelle und Trusts, so fällt es ins Auge, daß denselben gewöhnlich ein heißer Konkurrenzkampf vorangegangen ist. Ohne Konkurrenz gibt es kein Kartell und keinen Trust, und je hartnäckiger und verzweifelter der Kampf gewesen, desto leichter und sicherer entsteht der Friede. Es gibt keinen Unternehmer, der seine Freiheit einschränkt, wenn er nicht dazu durch zwingende Gründe veranlaßt wird. Dieses zwingende Motiv wirkt naturgemäß in erhöhtem Maße bei der Kartellbildung, welche immer eine Entäußerung der wirtschaftlichen Freiheit enthält. Und dies ist in den Augen des Unternehmers, der gewöhnt ist, auch mit unerwarteten Zufallsfällen zu rechnen und zu deren Ausnützung stets bereit zu sein, das allergrößte Opfer, welches nur der Druck außergewöhnlichen Zwanges, die Furcht vor außergewöhnlichen Gefahren und die Hoffnung auf außergewöhnlich großen Gewinn erträglich macht.[1])

In der Tat ist der Gedanke der Kartellierung zur Zeit der Krisen entstanden und die historische Entwicklung derselben im Einklang mit der oft zitierten Bemerkung Kleinwächters, der die Kartelle „Kinder der Not“ nennt (a. a. O. S. 143); auch Brentano beleuchtet richtig die Entstehungsart der Kartelle in seinem Werke über die „Ursachen der heutigen sozialen Not“,

---

[1]) Diesen Gedanken veranschaulicht der Spruch Stephensons (siehe von Halle a. a. O. S. 10) „Where combination is possible, competition becomes impossible.“

wenn er behauptet, daß die Kartelle „die Fallschirme sind, deren sich die zu hoch geflogene Produktion bediente, um wieder auf festen Boden zu gelangen“.

Ist auch all dem vom geschichtlichen Standpunkt beizustimmen, so müssen wir doch damit im klaren sein, daß dieser Entwicklungsprozeß mit der allgemeinen Verbreitung der Kartellidee eine Änderung erfährt, da die Erfahrung zweifellos zeigt, daß die Kartelle nicht nur nach den Krisen, sondern auch während günstigerer Wirtschaftsverhältnisse entstehen, um einerseits die Unternehmerposition intensiver auszunützen, andererseits aber der späteren ungünstigen Reaktion vorzugreifen.

Die Kartellbewegung ist ja zu ihrer eigentlichen Blüte zur Zeit des neuesten wirtschaftlichen Aufschwungs gelangt; und die Statistik beweist zweifellos, daß die Zahl und die Macht der Kartelle und Trusts mit der wirtschaftlichen Konsolidation gleichen Schritt hält. Wir sehen auch, daß während einer günstigen Konjunktur die Konsumenten am leichtesten die Kartelle „ertragen“, da ihre Belastungsfähigkeit derart steigt, daß die mit der Kartellbildung parallele Preiserhöhung das wirtschaftliche Gleichgewicht nicht ins Wanken bringt. Wir müssen uns jedoch stets vor Augen halten, daß die Entstehung der Kartelle das Endresultat der verschiedensten und verwickeltsten Ursachen und Wirkungen ist, deren keine einzige bei dem Studium der Kartelle außer acht gelassen werden darf. Die fortschreitende Entwicklung der Kartelle im XIX. Jahrhundert zeigt am besten, daß ihre Entstehung durch die verschiedensten wirtschaftlichen Verhältnisse gefördert wird.

Es ist daher richtig, wenn Liefmann im Gegensatz zu der Theorie „der Kinder der Not“ betont, daß mit der Entwicklung des Kartellsystems die Vereinigung immer mehr ein Präventivmittel wird (a. a. O. S. 53) und nicht so sehr unter dem Druck der Krise und des Konkurrenzkampfes, als um demselben vorzugreifen entsteht.

Andererseits ist es sicher, daß die Vorstellung der Konkurrenz als Motiv bei jeder Kartell- und Trustgründung auftaucht und mitwirkt, und zwar: 1. in der Form eines starken Konkurrenzkampfes, welcher hauptsächlich in dem rapiden Sinken der Preise zur Schau tritt; oder 2. zufolge einer Gestaltung des Marktes, welche die Gefahr oder wenigstens die Möglichkeit eines starken

Konkurrenzkampfes involviert, wie z. B. bei Gründung einer mächtigen Konkurrenzgesellschaft; oder 3. infolge einer äußeren Veränderung, welche die Konkurrenz erschwert und hierdurch die Erhöhung des Preises rechtfertigt, so z. B. Preissteigungen des Rohmaterials, des Arbeitslohnes, der Transportkosten, Zollerhöhung usw.; endlich kann auch 4. der Gedanke einer Konkurrenz bei denjenigen Trust- und Kartellbildungen entscheidend sein, deren unmittelbarer Zweck das Steigern des Einkommens einer Unternehmung bildet; denn das Kartell kann ja dies auch nur durch Vernichtung oder durch vertragsweise Ausschließung der Konkurrenz erreichen.

Infolgedessen ergibt sich auch naturgemäß der maßgebende Einfluß der Preisbildungen und Preisschwankungen auf die Entstehung der Kartelle und Trusts; und zwar nicht nur die Preisschwankungen der durch die betreffenden Industriezweige selbst erzeugten Waren, sondern auch die Preisänderung jener Rohmaterialien, welcher sich diese Industrie bedient.

Die letzteren können einen zweifachen Einfluß auf die Kartellierung ausüben: sie können die Unternehmer des betreffenden Produktionszweiges zum Abschluß von Angebotkartellen veranlassen, durch welche sie den Preis der eigenen Produkte erhöhen und hierdurch die Preiserhöhung des Rohmaterials oder des Halbzeuges auf die Konsumenten überwälzen, oder aber sie können Nachfragekartelle abschließen, wodurch sie den Preis des Rohmaterials zurückschrauben. Das Resultat dieses zwiefachen Vorgehens ist im Falle des Erfolges das gleiche und bewirkt, daß die Einträglichkeit der kartellierten Industrie trotz der eingetretenen ungünstigen Veränderungen ständig bleibt oder sogar noch gesteigert wird.

Im Laufe unserer Erörterungen werden wir mehrere Beispiele für beiderlei Arten der Kartellierung aufweisen können; das Wesentliche ist hier, die Wichtigkeit der Preisbildung vom Standpunkt der Kartellierung hervorzuheben.

Die weitere Beobachtung der Kartellbewegung zeigt uns nun, daß die erwähnten Vorbedingungen nicht in jedem Produktionszweig gleichmäßig zur Kartellgründung führen. Von diesem Standpunkte gesehen, gibt es Produktionszweige, welche zur Kartellbildung geeignet und wieder andere, die hierzu ungeeignet sind.

Der Unternehmer, der in ein Kartell eintritt, opfert immer einen Teil seiner individuellen Freiheit. Selbstverständlich wird er dies nur dann tun, wenn der aus dem Kartell zu erwartende Gewinn denselben aufwiegt. Das Zustandekommen des Kartells ist auch infolge der divergierenden Interessen und übertriebenen Forderungen öfters erschwert und die diesbezüglichen Versuche mißlingen oft. Ein interessantes Beispiel gibt hierfür Tschierschky („Kartell und Trust“ S. 28—50), indem er ausführlich nachweist, warum eine festere Konzentration in der deutschen Baumwoll- und Spinnereiindustrie nicht zustande kommen konnte.

Ein wichtiges Moment ist auch ferner das zur Produktion nötige Kapital. Je größer das Kapital, desto notwendiger die Vereinigung, denn die Einschränkung oder Reduzierung des Betriebes bedeutet nicht nur entgangenen Gewinn, sondern auch tatsächlichen Schaden, da die Entwertung und nicht gehörige Verzinsung des Kapitals ebenfalls in Betracht kommt. Brentano bemerkt richtig, daß die Notwendigkeit der Kartellbildung „heutzutage in dem fortschreitenden Zunehmen des fixen unübertragbaren Kapitals im Gegensatze zu dem früheren Vorherrschen des flüssigen Kapitals wurzelt“.

Die Ähnlichkeit oder die Identität der Produktionsbedingungen und Produktionsarten sind ebenfalls für die Kartellierungsfähigkeit entscheidend: der Mangel derselben veranlaßt all jene Unternehmer, welche wirtschaftlich günstiger gestellt sind zur Aufnahme des Konkurrenzkampfes, in welchem sie voraussichtlich den Sieg davontragen werden. In diesem Fall kann das Kartell nur zustandekommen, wenn die ungünstiger situierten Unternehmer durch Abschluß des Kartells große Opfer bringen, um die noch schädlicheren Folgen des Konkurrenzkampfes zu vermeiden. So geschah dies bei dem Kartell der Sodafabriken nach dem System Leblanc und Solvay, worauf wir noch zurückkommen werden.

Die Kartellgründung ist wesentlich erleichtert bei jenen Industrien, welche Massenwaren gleicher Qualität erzeugen: und zwar nicht nur deshalb, weil diese Waren der Konkurrenz leichter zugänglich sind, während die individuell verschiedenen und insbesondere von der Mode oder von dem Geschmack abhängenden Waren ohnehin einen eigenen Kundenkreis besitzen; sondern auch deswegen, weil, wie die Erfahrung zeigt, ein Über-

einkommen bezüglich verschiedener Waren selten gelingt, da die Kompliziertheit des Vertrages, die Schwierigkeiten der Evidenzhaltung und Kontrolle sowie die Unmöglichkeit der einheitlichen Preisbestimmung dies besonders erschweren, oft auch unmöglich machen. Bei Waren, bei deren Erzeugung die persönliche Fähigkeit eine größere Rolle spielt, erschwert eine Vereinbarung der Umstand, daß der Abgang, also auch der Preis eines jeden einzelnen Exemplars von dessen Gelingen abhängt, und folglich im vorhinein nicht bestimmt werden kann. Bezüglich solcher Waren endlich, die nur in einem oder wenigen Exemplaren erzeugt werden, kann eine Konkurrenz überhaupt nicht, oder bloß in engen Schranken entstehen, welche, in den tatsächlichen Verhältnissen wurzelnd, mächtiger sind als irgend ein Kartell und deshalb dasselbe überflüssig machen.

Die Kartellierungsfähigkeit einer Industrie hängt auch davon ab, ob die Käufer der durch sie produzierten Waren überhaupt — und in welchem Maße — organisiert sind. So z. B. verkauft die Halbzeugindustrie ihre Produkte weiterverarbeitenden Industrien, die zum Zwecke des Einkaufs des Halbzeugs ein Kartell gründen und dadurch ein derartiges Übergewicht gegen die erstere erlangen können, daß die Gründung eines Gegenkartells zur Existenzbedingung wird, denn es hat den Charakter einer Defensivorganisation gegenüber der Übermacht eines anderen Kartells. Andererseits ist die Organisation des Handels oder des Konsums in Genossenschaften öfters ein wichtiger Beweggrund, daß die Kartellierung — als Mittel der industriellen Organisation — ins Leben tritt.[1]) Deswegen herrscht gewöhnlich auf den untersten Stufen der industriellen Produktion die größte Kartellierungsfähigkeit, während jene entwickeltsten Industrien, die in dem direktesten Kontakt mit den Konsumenten stehen und sich seinem Geschmack anpassen müssen, die geringste Tendenz zur Kartellierung aufweisen.

Bei der Kartellierung kommt auch die Anzahl der konkurrierenden Unternehmer in Betracht. Die geringe Anzahl der Konkurrenten sowie die lokale Bedeutung eines Kartells, welche z. B. durch die Höhe der Transportkosten gefördert wird, bereiten

[1]) Diesen richtigen Gedanken übertreibt Tschierschky (a. a. O. S. 27), welcher die Kartellbildung ausschließlich als Defensivorganisation betrachten will, durch welche der Kontakt zwischen der Produktion und dem Absatz entsteht.

das Terrain für das Kartell vor, insbesondere in dem Falle, wenn die ausländische Konkurrenz intensiv und eventuell durch hohe Zölle gehindert ist. Aus diesem Grunde bilden sich am schwersten die internationalen Kartelle, die all diese Hindernisse und Verschiedenheiten überwinden müssen.

Außer diesen sachlichen Momenten — wie die natürliche und künstliche (Schutzzoll) Lokalisation der Industrie — spielen auch persönliche Momente oft eine große Rolle bei der Entstehung des Kartells. So z. B. hat die stark individuelle, sogar autozentrische Auffassung der Engländer oft den Kartellierungsprozeß aufgehalten, der ja im Endresultat stets eine Unterwerfung des Einzelwillens erfordert.[1])

Schließlich ist zu bemerken, daß die Preisschwankung im Rohmaterial sowie auch die stetige Änderung des Produktionsquantums die Entstehung des Kartells erschweren; wo also diese Faktoren vorhanden sind, wird ein Kartell nicht leicht zustande kommen.

Nachdem wir nun jene Faktoren kennen gelernt haben, welche einerseits Kartelle hervorrufen und fördern und andererseits deren Existenz hindern, können wir leicht feststellen, welche Zweige der Produktion kartellierungsfähig und aus welchem Grund es gerade diese sind.

In der Agrikultur finden wir kaum Beispiele der Kartellierung. Die Ursache liegt in der Verschiedenheit der Produktionsarten, in den abweichenden Produktionskosten und in der riesig großen Zahl der Unternehmer.[2])

Am häufigsten kommen Kartelle in jenen Industriezweigen vor, die mit großer Kapitalinvestition Massenwaren erzeugen; auch sind die Transportunternehmungen in erhöhtem Grade kartellierungsfähig, insbesondere dann, wenn die öffentliche Gewalt die Gleichheit der Tarife nicht kontrolliert und Begünstigungen nicht ausgeschlossen sind.

Die bisherige Entwicklung der Kartell- und Trustbewegung überzeugt davon, daß der eigentliche Schwerpunkt dieser

---

[1]) Bücher (a. a. O. S. 61) bemerkt richtig: Es scheint fast, als läge etwas im Wesen der Kartelle, das starke Individualitäten ausschließt. Denn wo solche sind, da wollen sie sich auch auswirken, da wollen sie zur besonderen Geltung gelangen und das verträgt die Organisation des Kartells nicht.

[2]) Die näheren Details dieser Frage siehe bei Liefmann (a. a. O. S. 62) und Schneider, Verhandlungen des XXVI. Deutschen Juristentags, I. Band.

ganzen Bewegung in den Kartellen und Trusts der Großindustrie sowie auch in den Vereinigungen der großen Transportunternehmungen enthalten ist; ganz geringe Bedeutung kommt neben diesen den ähnlichen Organisationen des Handels zu, und die Urproduktion kann auf diesem Gebiet bloß einige mißlungene Versuche aufweisen. Hiervon bildet nur der Bergwerksbetrieb eine Ausnahme, evident deshalb, weil dieser Zweig der Urproduktion eine großindustrielle Organisation erfordert und mit der Großindustrie durch eine Reihe von Wechselwirkungen verbunden ist, so daß er aus diesem Grunde, wie auch insbesondere infolge seiner regen Teilnahme an der großen Konkurrenz direkt als großindustrielle Unternehmung betrachtet werden muß.

Die Entstehung der Kartelle wird auf dem Gebiete des Handels durch zwei Umstände erschwert. Der eine ist die verhältnismäßig geringere Kapitalinvestition, wodurch der Kaufmann nach Verkauf seines Vorrates leicht andere, mit den früheren konkurrierende Waren absetzen kann, wobei eine infolge der Entwicklung der Industrie billiger und ökonomischer gewordene Produktion ihm eher zu Nutzen, als zu Schaden gereicht, um so eher, da der vermittelnde Handel die Preisschwankungen, bis die Waren zu den Konsumenten gelangen — was nicht selten längere Zeit dauert — stets ausnützen kann. Das zweite Moment liegt in der persönlichen Verpflichtung des Kaufmannes, welche jedenfalls eine geringere Garantie bietet, als wenn nicht nur das einzelne Individuum, sondern auch das Schicksal einer ganzen Industrieunternehmung an das Kartell gebunden ist.[1])

Auf dem Gebiete des Handels sind also die Kartelle mehr vorübergehende, hie und da auftauchende, jedoch bald verschwindende Erscheinungen und werden nur dann permanent, wenn sie einem Kartell ihrer Vorgänger im Produktionsprozeß zu dem Zwecke der Selbsthilfe entgegentreten.

So hat z. B. das Kartell der ungarischen Zuckergroßkaufleute und der Petroleumverkäufer einen ähnlichen Zweck ver-

---

[1]) Der einzelne Kaufmann arbeitet mit einem viel geringeren stehenden Kapital, als die Industrieunternehmung, welche nicht auf Lebensdauer einer Person, sondern auf bedeutend längere Zeit gegründet wird, so daß sie von dem jeweiligen Besitzer unabhängig auch eine unabhängige Existenz führt. Insbesondere ist es bei industriellen Kartellen üblich, zu bedingen, daß die Kartellverpflichtung die Fabrik auch im Falle der Veränderung in der Person des Besitzers belastet.

folgt, um die schädlichen Wirkungen der Kartelle der entsprechenden Industrie abzuwehren.[1])

§ 2. Die Entstehung der Trusts.

All das, was über die Unternehmervereinigungen, über die Gründe und Vorbedingungen der Kartellentstehung gesagt wurde, bezieht sich auch auf die Trusts.[2])

Außerdem aber hat die Trustentstehung ihre eigenartigen Vorbedingungen und Arten, deren Kenntnis notwendig erscheint, um den richtigen Begriff dieser Unternehmervereinigungen festzustellen.

Der Trust kann zur Erhöhung seiner Rentabilität nicht nur sämtliche Mittel in Anwendung bringen, deren sich das Kartell bedient, sondern ist auch bestrebt, durch die Umgestaltung der Produktion die Herstellungskosten herabzusetzen. Diesen Zweck kann das Kartell selbst nie verfolgen, denn die Art und das System der Produktion bleibt ja der souveränen Disposition eines jeden einzelnen Kartellmitgliedes vorbehalten, worauf das Kartell keinen unmittelbaren Einfluß ausüben kann. Eine andere Frage, und hiemit nicht zu verwechseln, ist, ob die Kartellierung indirekt das einzelne Kartellmitglied zur Minderung der Produktionskosten aneifert, oder vielleicht dadurch, daß es allen beteiligten Unternehmern ein im vorhinein bestimmtes Produktionsquantum und Preis sichert, nicht eher eine Gleichgültigkeit erzeugt, wenn es sich darum handelt, die Produktionskosten durch moderne Einrichtungen und Umgestaltungen des Betriebes zu mindern.

Bei dem Kartell kann, da das Kartell nicht über die Produktionsart disponiert, nur davon die Rede sein, daß jedes einzelne Kartellmitglied die Produktionskosten selbst regelt. Anders verhält es sich bei dem Trust. Der Trust ist imstande, alles aufzubieten, um die Produktionskosten zu vermindern. Der Trust kann

---

[1]) Im obigen wurde die Entstehung der modernen Kartelle und Trusts geprüft. Die historischen Vorläufer derselben dürften wohl außer acht gelassen werden. Über kartellähnliche Bestrebungen in den vorhergehenden Perioden berichten: Kleinwächter (a. a. O. S. 96—112) und Menzel (a. a. O. S. 12), vergl. ferner unten, VI. Kapitel.

[2]) Vergl. auch Jenks (a. a. O. S. 201), der ausführt, daß der Trust am häufigsten in jenen Industriezweigen vorkommt, in welchen das in die Fabrik investierte Kapital verhältnismäßig hoch und der Konkurrenzkampf derartig heftig war, daß er die Preise bedeutend gedrückt hat.

also auch dann erfolgreich sein, wenn die Erhöhung der Preise durch ausländische Konkurrenz oder infolge anderer Umstände a priori unmöglich ist, die Produktionskosten jedoch in bedeutenderem Maße reduzierbar sind.

Da also der Zweck des Trusts in dieser Hinsicht ein bedeutend weiteres Gebiet in sich schließt, als das Kartell, ist es natürlich, daß seine Entstehung in all jenen Fällen erleichtert wird, in welchen zur Erreichung dieses Zweckes Aussicht vorhanden ist. Während das Kartell nur in positiver Richtung wirken kann, in dem Sinne, daß es die Verwertung der Produktion günstiger gestaltet, wirkt der Trust in positiver und negativer Richtung, denn er hebt den Absatzpreis und reduziert die Produktionskosten. Ein typisches Beispiel bietet die Geschichte des amerikanischen Petroleumtrusts, welcher imstande war, die Petroleumpreise ständig zu reduzieren und dabei seinen Gewinn durch Vervollständigung des Produktionssystems stets zu steigern.[1])

Auch die Entstehungsarten der Trusts sind wesentlich von denen der Kartelle verschieden.

Währenddem die Idee des Kartells gewöhnlich von den beteiligten Unternehmern ausgeht und sie selbst auch unvermittelt den Vertrag abschließen, ist bei den Trusts die Vermittlungstätigkeit eines Gründers (promoter) üblich geworden. Diese Vermittlungstätigkeit ist deshalb notwendig, weil die Trusts gewöhnlich durch Vereinigung konkurrierender Unternehmungen zustande kommen, die Konkurrenten gegenseitig mißtrauisch sind und den Preis, bezw. den Wert ihrer Fabriken stets überschätzen. Der praktische Yankee löst diese Schwierigkeit durch Hilfe des Promoters, der mehr und mehr ein unentbehrlicher Vermittler bei der Trustgründung wird.

Seine Wirksamkeit schließt nicht nur die Gründung einer neuen Aktiengesellschaft in sich, sondern er leitet alle vorhergehenden Unterhandlungen und steht auch gewöhnlich mit größeren Bankhäusern in Verbindung, auf deren finanzielle Unterstützung er rechnen kann.

Die einzelnen Phasen der Trustgründungen schildert Meade in seinem Werke „Trust-Finances“, in welchem er auf Grund praktischer Beobachtungen alle Details derselben eingehend be-

---

[1]) Siehe Industrial Commission Bd. I S. 52.

handelt. Wir folgen seinen Ausführungen, indem wir diese Gründungsoperationen in ihren Hauptzügen darstellen.

Der Promoter sichert sich eine „Option" auf die einzelnen Fabriken, und zwar womöglich zu einem Preise, der unter dem Kapitalwert des Einkommens bleibt. Diese Fabriken trachtet er nun der neuen Gesellschaft zu möglichst hohen Preisen zu verkaufen. Infolge der Option gewinnt er ein Vorkaufsrecht auf die betreffenden Fabriken, welches er natürlich nur dann geltend macht, wenn die Trustgründung gelungen ist.[1]) Die Hauptsache hierbei ist, daß der Promoter mit den Geschäfts- und Rentabilitätsverhältnissen der einzelnen Fabriken vertraut sei. Denn seine Aufgabe ist es zu berechnen und festzustellen, wie die Rentabilität der neuen Vereinigung sich gestalten wird, welche Ersparnisse durch Zentralisierung der Administration, Entlassung der zu hoch bezahlten Beamten, zweckmäßige Einteilung der Lieferungen, Ersparnisse an Frachtsätzen, Sicherung eines billigeren Eskompt-Zinsfußes, Herabdrückung der Preise des in größeren Quantitäten angeschafften Rohmaterials usw. zu erreichen sind.

Wenn der Promoter mit all diesen Fragen im klaren ist, nimmt er die Unterhandlungen mit den einzelnen Unternehmungen auf. Keinem Fabrikanten teilt er mit, für welche Summe er den Betrieb des Konkurrenten ankauft, denn jeder ist ja der Ansicht, daß sein Betrieb mehr wert ist, und es würde die Wertbestimmung am meisten erschweren, wenn die Konkurrenten selbst oder deren Vereinigung in dieser Sache vorgehen könnten. Als Erlös für die einzelnen Fabriken verspricht der Promoter entweder bares Geld oder die Aktienscheine der neu zu gründenden Gesellschaft.

Selbstverständlich muß der Gründer — dieser überredende Optimist, wie ihn Jenks richtig nennt, — vor allem bestrebt sein, die in dem betreffenden Industriezweig wirkenden Großunternehmungen zu gewinnen, denn hiervon hängt der Erfolg seines Unternehmens ab. Deshalb sichert er diesen Großindustrien einen günstigen Kaufpreis und verpflichtet sich nötigenfalls denselben in bar zu bezahlen. Als Beispiel diene die Gründung

[1]) Dieses Vorkaufsrecht lautet selbstverständlich auf einen fixen Termin. Der Fabrikant, dessen Unternehmung der Promoter in den Trust einzuschmelzen beabsichtigt, wird gern und ohne Gegenwert ein kurz befristetes Vorkaufsrecht gewähren, da er im Falle des Gelingens einen großen Nutzen zu erwarten hat.

der amerikanischen Continental Tobacco Company, bei welcher die Firma Ligett & Meyer ihre Fabrik für 12 500 000 Dollar verkauft hat, was einem Sechstel des gesamten Aktienkapitals entsprach. Bei der Gründung des Stahltrusts wurden die Carnegie Fabriken für 500 000 000 Dollar gekauft. Beide Beispiele zeigen, daß der Promoter die mächtigen Unternehmungen überzahlt, während er die schwächeren, oder diejenigen, deren Ausrüstung mangelhaft ist und die um jeden Preis den schädlichen Folgen der Konkurrenz ausweichen wollen, leicht tief unter dem Wert anzuschaffen imstande sein wird.

Nach Feststellung des Preises wird bestimmt, ob man in Bargeld oder in Aktien zu bezahlen hat. Falls die Barzahlung nicht durchzusetzen ist, hat der Promoter für die Placierung der entsprechenden Aktienscheine zu sorgen. Zu diesem Zwecke wendet er sich an Bankhäuser oder Finanziers, die als Aktienunterzeichner (underwriters) bestrebt sind, sich den Löwenanteil des Gewinnes zu sichern. Das berühmte Bankhaus J. P. Morgan hat bei vielen Trustgründungen als Promoter und Aktienunterzeichner mitgewirkt; so z. B. hat die erwähnte Firma bei der Gründung des Stahltrusts 200 000 000 Dollar gezeichnet. Der underwriter übernimmt die Aktien zu einem im voraus bestimmten Preise, zu welchem er dieselben leicht zu verwerten hofft. Gelingt die Lanzierung der Aktien nicht, so entstehen für ihn Verluste, während im entgegengesetzten Fall der Gewinn durch die Kursdifferenzen gegeben ist.

Eine spezielle Art der Aktienzeichnung ist das sogenannte „insurance underwriting", welches nur ein Optionsrecht gibt, wobei der Promoter oder die neu gegründete Gesellschaft selbst ihre Aktien in den Verkehr bringt; der erreichte Überschuß über die Unterzeichnungssumme gebührt dem underwriter, während er das eventuelle Manko zu ersetzen hat. Eine andere Art dieser finanziellen Operation ist das sogenannte „privilege underwriting"; das „privilege" gibt das Recht zur Übernahme von hundert Prioritäts- und hundert Stammaktien, zu einer im voraus bestimmten unter dem Nennwert bleibenden Summe; die Differenz bei dem Verkaufe dieser 200 Aktien fällt dann zu Gunsten oder zu Lasten des Unterzeichners.

Um möglichst viele Fabrikbesitzer zu veranlassen, Aktien statt Bargeld anzunehmen, ist es üblich, das Aktienkapital in

Prioritäts- und Stammaktien zu teilen. Die Prioritätsaktien entsprechen dem Kapitalwert der Unternehmungen im Zustand der Konkurrenz, während die Stammaktien dem Kapital jenes Einkommens entsprechen, welches durch die geplante Vereinigung erhofft wird. Nach den Prioritätsaktien wird eine gewisse Dividende (7—10%) garantiert, so daß die Stammaktionäre so lange keine Dividende erhalten, bis die den Prioritätsaktionären zugesicherten Prozente nicht ausgezahlt sind. Bei manchen Gründungen wird auch den Prioritätsaktionären die Ergänzung der garantierten Zinsen versprochen, so daß sie das gesamte Einkommen erhalten, bis sie nicht die jährlich garantierten Zinsen voll ausbezahlt bekommen. So bestimmt z. B. das Statut der American Steel and Wire Company ausdrücklich, daß, falls nach dem Prioritätsaktienkapital nicht in jedem Jahre 7% ausgezahlt werden, der fehlende Betrag im nächsten Jahr zu ergänzen ist, bevor noch die Dividende für die Stammaktionäre bezahlt oder in die Reserve gelegt wird.

Falls also der Promoter den anzukaufenden Fabriken Prioritätsaktien verspricht, so kann er eher darauf rechnen, daß die Barzahlung nicht verlangt wird. Öfters werden jedoch denjenigen, die ihr Kapital in der neuen Gründung belassen, noch weitere Begünstigungen gewährt. So ist es üblich, daß die Prioritätsaktionäre sozusagen als Draufgabe Stammaktien im selben Nennwert erhalten. Die Eigentümer der größeren Unternehmungen bedingen sich auch, daß man sie zu Direktoren oder Hauptangestellten der neuen Gesellschaft ernenne, so daß die hiermit verbundene Bezahlung sie auch zur weiteren Beteiligung veranlaßt. Dadurch wird der Promoter nicht nur von der Anschaffung des Barkapitals befreit, sondern seine Unternehmung gewinnt auch ein gutes Renommee, dadurch, daß die Interessenten augenscheinlich zu der Zukunft der Unternehmung Zutrauen hegen, indem sie sich derselben anschließen.

Wenn die Gründung gelingt, so bildet den Gewinn des Promoters der in seinen Händen bleibende Aktienbesitz. Diese Summe ist gewöhnlich sehr bedeutend. Sie entspricht 5—10% des Aktienkapitals, und wenn wir auch die bedeutenden Preisreduktionen abrechnen, welche bei Verwertung dieser Aktien entstehen, so ist der Promoter für seine Dienste dennoch gut bezahlt. So z. B. hat William H. Moore bei Gründung der

American Tin Plate Company 10 Millionen, bei Gründung der American Steel Hoop Company und der National Steel Company je 5 Millionen Dollar Stammaktien erhalten. Bei Organisierung der Distilling Company of America blieben 10710000 Dollar Prioritäts- und 13360000 Dollar Stammaktien im Besitz der Promoter.

Die Gewinnbeteiligungen der „Unterzeichner“ sind kaum bescheidener. Bei Gründung der United States Steel A. G. hat das Konsortium Morgan für 25 Millionen Dollar Bargeld, 52600000 Dollar Prioritäts- und 54200000 Dollar Stammaktien erhalten, bei deren Verwertung es natürlich mit größeren Preisreduktionen rechnen mußte.

Aus all diesem ist ersichtlich, daß die Trustgründung mit riesigen Kosten verbunden ist, zu deren Deckung das Aktienkapital derart aufgeschraubt werden muß, daß es oft die richtige Proportion zum realen Wert verliert. Überhaupt wird als Basis der Kapitalisierung nicht mehr der tatsächliche Wert des Vermögens (actual cash value), sondern die sogenannte „earning power“, die Rentabilitätsfähigkeit angenommen, deren Bestimmung immer labil und zur Übertreibung geeignet ist, so z. B. dadurch, daß der „good will“, der ideale Wert des Geschäftes und dessen Verbindungen allzu hoch bewertet werden. Dieser Kapitalisierung entspricht nun das Prioritätsaktienkapital. Und je fraglicher dessen innerer Wert ist, desto zweifelhafter ist der Wert des Stammaktienkapitals, bei welchem nicht selten die Möglichkeiten, Hoffnungen und unbegründete optimistische Erwartungen mitgerechnet werden.

Das Resultat dieser Verhältnisse zeigt sich in der Überkapitalisierung (overcapitalisation), welche fast ausnahmslos die neueren Trustgründungen charakterisiert und deren Folgen im plötzlichen Sinken des Börsenkurses zum Ausdruck gelangen. Um nur einige Beispiele der Überkapitalisierung zu erwähnen, beträgt das Aktienkapital der United States Leather Company 125 Millionen Dollar. Der Kurswert im Jahre 1904 war 51 Millionen Dollar, so daß sich eine Überkapitalisierung von 74 Millionen Dollar ergibt. Charakteristisch ist auch die Kapitalisierung des United States Steel Trust, welcher selbst aus der Fusion stark überkapitalisierter Unternehmungen entstanden ist. Es gab eine Zeit, wo der Börsenkurs auf 40% des Nennwertes gesunken war.

Allerdings ist in neuester Zeit durch die günstige Wendung in der Stahlindustrie der Wert dieser Aktien wieder bedeutend gestiegen, so daß derzeit die Stammaktien mit $37^1/_2$, die Prioritätsaktien mit $105^1/_2$ notiert werden.

Die Überkapitalisierung ist übrigens auf dem amerikanischen Geldmarkt keine neue oder ungewohnte Erscheinung. Dieselbe hat sich bei der Spekulation mit Eisenbahnaktien öfters wiederholt. Jene Eisenbahnen, welche heutzutage die einträglichsten sind, haben oft mit riesigen Schwierigkeiten und Störungen zu kämpfen gehabt, um sich vor dem Konkurs zu retten. Manche, die die Lage der amerikanischen Trusts optimistisch beurteilen, sind der Ansicht, daß, wie die Eisenbahnen die Krise überstanden haben, so auch die Trusts einer entsprechenden Reorganisation entgegensehen. Die Mißstände der Überkapitalisierung werden ja ebenfalls — wie Jenks (a. a. O. S. 103) meint — dadurch gemindert, daß bei einem allzu hohen Kapital der Aktienkurs entsprechend geringer ist, und jeder, der sein Kapital investieren will, dem Rechnung trägt. Man darf auch nicht außer acht lassen, daß nicht sämtliche Trusts mit diesen Mißbräuchen verbunden sind; so z. B. hat die Industrial Commission (Band I. S. 17) festgestellt, daß der reale Wert der Aktien des Petroleumtrusts den Nennwert bedeutend übersteigt. Andererseits wird jedoch auf die großen Gefahren hingewiesen, mit welchen dieses System das ganze Verkehrsleben bedroht. Die Verwässerung („watering“) des Aktienkapitals gibt nur allzu oft zur Vergeudung, zu übertriebenen Honoraren und Agentengebühren Gelegenheit und sichert der Spekulation die ausschließliche Herrschaft über derartige Aktienpapiere.

Daß die Trustgründung und der Finanzmarkt im engsten Kontakte sind, ist auch daraus ersichtlich, daß die massenhaften Trustgründungen in die Zeit des wirtschaftlichen Aufschwunges fallen. So wurden in den Vereinigten Staaten in der Zeit von 1898—1901 industrielle Trusts im Kapitalwert von 3000—4000 Millionen Dollar gegründet. Mit dem Umschwung der günstigen Finanzlage sind dann die plötzlichen Preisstürze und die riesigen Verluste eingetreten. Ein oft zitierter Spruch Bolen's („Plain facts as to the trusts and the tariff“) besagt, daß die Krisen das Wasser aus dem Trustkapital ausquetschen („hard times squeeze out water“). Die Erfahrung zeigt, daß viele Trusts mit dem

Wasser auch ihre Lebenssäfte verlieren und in ihren Grundbedingungen erschüttert werden. Der Keim des Unterganges liegt nämlich darin, daß der Trust auch nach dem fiktiven und irrealen Kapital Dividenden zahlen muß; und da bei der Gründung ein beträchtlicher Teil des Kapitals zu unproduktiven Zwecken durch Börsenmanipulationen und Unternehmergewinn verschlungen wird, so kann der Trust die Dividende überhaupt nicht oder nur durch vollständige Erschöpfung des Reservefonds ausschütten. Der plötzliche Mangel der finanziellen Kraft verleitet dann die Trusts zu einer maßlosen Erhöhung der Preise ihrer Produkte, und dadurch wird leicht eine neue Konkurrenz wachgerufen, gegen die der Trust, durch seine riesigen Passiven belastet, den Kampf mit Erfolg aufzunehmen, nicht mehr imstande ist.

§ 3. Einfluß des Schutzzolles auf Kartelle und Trusts.[1])

Es ist eine allgemein verbreitete Ansicht, daß der Schutzzoll und das Kartell in ursächlichem Zusammenhang stehn. Obzwar wir bereits im obigen darauf hingewiesen haben, daß die Schutzzölle die Entstehung der Kartelle erleichtern und deren Bestand sichern, können wir dieser Ansicht doch nur mit folgenden Beschränkungen beipflichten.

Die Geschichte der Kartelle beweist, daß trotz der Zollfreiheit bezüglich gewisser Artikel Kartelle entstanden sind, und andererseits ist es allbekannt, daß die Produzenten vieler durch den Zoll geschützter Industriewaren keine Kartelle gründeten. Die mächtigste Unternehmervereinigung, der Standard Oil Trust, hat das Petroleum zu einem Monopolartikel erhoben, obzwar dieser Artikel zollfrei ist. Andererseits ist in der Textilindustrie trotz des Zollschutzes das fest organisierte Kartell eine seltenere Erscheinung.

Trotzdem müssen wir anerkennen, daß der Schutzzoll die Kartellierung wesentlich erleichtert und fördert, und zwar noch mehr als die Tarifpolitik der Frachtunternehmungen. Die Tarifpolitik bevorzugt nur gewisse Produktionsgebiete — und zwar

[1]) Vergl. Liefmann: Schutzzoll und Kartelle; Tschierschky, Die Exportorganisationen der Kartelle (Kartellrundschau 1905, Märzheft); A. Matlekovits: Gemeinschaftliches Zollgebiet und wirtschaftliche Separation von Österreich, 1905; L. Lang, Hundert Jahre Zollpolitik, Budapest, 1905, deutsch von A. Rosen.

im verschiedensten Maße — gegenüber den ausländischen. Hingegen bietet der Schutzzoll eine gemeinsame Grundlage, um das ganze Gebiet seiner Geltung in ein Kartell zu vereinen, und stellt den geschützten Industriezweig dem ausländischen Konkurrenten schroff gegenüber.

Auch die Industrieförderungsaktion ist bestrebt, die inländischen Fabrikanten gegenüber dem Auslande konkurrenzfähig zu machen. Das Ziel des Schutzzolles ist nicht mehr die Gleichstellung der ausländischen und inländischen Produzenten, sondern die Begünstigung der letzteren durch Ausschluß der ersteren. Während es selbst bei einer richtig durchgeführten Tarifpolitik vorkommen kann, daß zwei verschiedenen Staaten angehörige, an der Grenze gelegene Fabriken in Interessengemeinschaft stehen, zerschneidet der Schutzzoll mit einem Schlage jede lokale Gemeinschaft und kreiert die Gemeinschaft sämtlicher inländischen Fabrikanten gegen das Ausland, indem er durch Ausschluß resp. Beschränkung der ausländischen Konkurrenz einen monopolartigen Gewinn der Industrie im Inlande gewährt. Durch den Schutzzoll gelangen auch die Unternehmervereinigungen zur Gewalt und oft zur Alleinherrschaft. Nach Einführung des Schutzzolles werden die Produzenten desselben Industriezweiges bestrebt sein, den ganzen Schutzzoll und die Transportkosten, mit welchen belastet die ausländische Konkurrenz auftritt, als Reingewinn zu behalten. Zur Erreichung dieses Zweckes bietet sich die Kartellierung dar, womit auch bei den Trusts oft die Einstellung der nicht rentablen Betriebe, die Ausdehnung der mit Gewinn arbeitenden Fabriken und womöglich auch die Minderung der Produktionskosten verbunden ist. In diesem Stadium ist auch die Gründung neuer Fabriken erschwert, da sie mit großen Investitionen verbunden ist, und da die Kartelle oft durch zeitweilige Preisherabsetzungen die neue Konkurrenz in ihrem Keime zu ersticken trachten.

Dieser flüchtige Blick zeigt, in welch engem Zusammenhang der Schutzzoll mit der Kartellfrage steht. Manche Schriftsteller[1]) behaupten sogar, daß ohne Schutzzölle Kartelle nie entstanden wären. Insbesondere sind die Anhänger des Freihandels bestrebt,

---

[1]) So Raffalovich: Les coalitions de producteurs et le protectionisme; Rosenberg: Zeitschrift für Staats- und Volkswirtschaft, Bd. IV; vgl. Liefmann a. a. O. S. 5, 64.

die durch die Kartelle entstehenden Übel auf Rechnung des Schutzzolles zu schreiben. Auch Havemeyer, der Präsident des amerikanischen Zuckertrusts, der den Schutzzoll als die Mutter aller Trusts (mother of all trusts) bezeichnet, erklärt, daß er nie sein Kapital in Zuckerraffinerien investiert, hätte er nicht auf die Dauerhaftigkeit der hohen Zuckerschutzzölle gerechnet.

Dem gegenüber führt Liefmann (Schutzzoll und Kartelle) richtig aus, der Schutzzoll sei weder die Ursache, noch die unbedingte Vorbedingung des Kartells, sondern nur Mittel desselben, indem er dessen Entstehung erleichtert. Dies bestärkt also unsere obige Behauptung, daß in der durch Zoll geschützten Industrie nicht unbedingt ein Kartell entsteht und andererseits auch ohne Schutzzoll Kartelle entstehen können. Letzteres ist der Fall in allen jenen Industrien, welche ein natürliches Monopol besitzen. Ein derartiges Monopol wird ermöglicht infolge der Seltenheit des Rohmaterials oder durch eine Einrichtung der Industrie, derzufolge sie über das Rohmaterial mit Ausschluß neuerer Konkurrenten allein verfügen kann. Es entsteht auch, wenn die Transportkosten der Produkte im Verhältnis zu ihrem Werte so bedeutend sind, daß die Konkurrenz mit denselben belastet, nicht erfolgreich in die Schranken treten kann. Als Beispiel der ersteren Situation diene der Erfolg des Standard Oil Trust in Amerika, der letzteren die Häufigkeit der sog. Lokalkartelle (z. B. die Ziegelkartelle in Hamburg, Budapest, Wien etc.). Das Übergewicht einer Industrie gegenüber ausländischen Konkurrenten kann die Kartellierung auch in Ermangelung des Schutzzolles zur Folge haben; ein frappantes Beispiel hierzu bietet die Situation der österreichischen Industrie gegenüber der ungarischen. Erstere konnte Kartelle organisieren, ohne die Konkurrenz der ungarischen Unternehmungen befürchten oder nur berücksichtigen zu müssen, während letztere ihre Existenz durch Anschluß an die österreichischen Kartelle zu sichern suchte. Schließlich sind als neuestes Entwicklungsstadium die internationalen Kartelle zu erwähnen, bei welchen die das internationale Kartell abschließenden Unternehmervereinigungen auf dem ihnen zugewiesenen Gebiete selbst bei dem System des Freihandels ungestört wirken könnten.

Aus alledem folgt, daß Schutzzoll und Kartell nicht in einem derartigen ursächlichen Zusammenhang miteinander stehen, daß

der erstere ohne das letztere, und letzteres ohne den ersteren überhaupt nicht vorkommen könnte. Diesen Zusammenhang müssen wir also in anderer Richtung suchen.

Der Einfuhrzoll ist ein Mittel der Finanz- und Handelspolitik. Je nachdem der eine oder der andere Zweck überwiegend ist, unterscheiden wir zwischen Finanzzoll und Schutzzoll (vergl. van der Borght: Handel und Handelspolitik S. 430). Die handelspolitische Aufgabe des Schutzzolles ist die Unterstützung und Förderung der einheimischen Industrie. Durch den Schutzzoll baut der Staat einen Damm gegen die Flut der ausländischen Konkurrenz, ohne welchen dieselbe die allzu schwache einheimische Industrie überschwemmen würde. Dies allein wäre jedoch erfolglos, da nach Ausschließung der ruinösen ausländischen Konkurrenz das bellum omnium contra omnes zwischen den inländischen Industrien sich erneuern und der innere Streit denselben Zustand erzeugen würde wie der Angriff der äußeren Konkurrenz. Das ist jener Punkt, wo das Selbstinteresse gebieterisch auftritt und jeder Unternehmer ein Stück seiner individuellen Freiheit opfert, um sein wirtschaftliches Wohlergehen zu sichern. Der Schutzzoll erzeugt also eine Situation, welche den Plan der Kartellierung erweckt: isoliert von der ausländischen Konkurrenz, kann eine Verständigung zwischen den inländischen Unternehmern leichter zustandekommen. Somit erscheint Schutzzoll und Kartell als Resultat ein und derselben Bestrebung: als eine Maßnahme im Interesse der Industrie. Während jedoch durch den Schutzzoll der Staat die Situation der Industrie erleichtert, ist das Kartell eine Selbsthilfe der Industrie, mittels welcher sie den Zollschutz in vollem Maße auszunützen bestrebt ist. Doch ist diese Unternehmervereinigung ein Übergriff über jenen Schutz, den der Staat durch den Zoll gewähren wollte, und belastet den Konsumenten doppelt, indem sie auch noch die aus der inländischen Konkurrenz entstehende Preisverminderung ausschließt. Denn der Schutzzoll, obzwar er die Einströmung der ausländischen Ware hindert, bedeutet noch nicht unbedingt die Preissteigerung, da Angebot und Nachfrage ja im Bereich der Zollgrenze weiterwirken. Wenn jedoch unter den Schutzflügeln des Zolles ein Kartell zustande kommt, kann dasselbe in Ermangelung der Konkurrenz die Preise bis zur Höhe des Zoll- und Frachtzuschlags unbehindert steigern. Andererseits dürfen wir jedoch nicht außer

acht lassen, daß die allzu große Preissteigerung durch die Überproduktion des Auslandes erschwert wird, denn es gibt Situationen — auf deren Gründe wir noch zurückkehren —, in welchen ein Land gezwungen ist, seinen Export auch mit Verlust aufrecht zu erhalten. Während der Schutzzoll unter staatlicher Autorität steht, ist das Kartell oft gesetzlich ausgestoßen und nicht anerkannt. Wenn der Schutzzoll für die Industrie eine staatliche Hilfe bedeutet, so ist das Kartell meistens Selbsthilfe, obzwar es die gesetzlichen und berechtigten Schranken derselben nur allzu oft übersteigt.

Der Zusammenhang von Kartell und Schutzzoll wird am besten durch den Einfluß charakterisiert, den die Zollpolitik einzelner Staaten auf die Kartellierung ausübt. Die Kartellbildung Belgiens wird stets intensiver, trotzdem Belgien im Jahre 1865 zu dem System des Freihandels übergegangen ist. Auch in England, in der Heimat des Freihandels, verbreitet sich rasch die Idee der Kartellierung, obzwar sie in dem stark individualistischen Charakter des Unternehmers und in der geographischen Lage dieses Landes starke Hindernisse zu überwinden hat.[1]) Und auch in Deutschland sind ja bereits vor dem Zolltarif des Jahres 1879 Kartelle entstanden, welche als Folgen der 1870er Krise zu betrachten sind. Die Zollvereinigung Österreichs mit Ungarn verfolgt in stets gesteigertem Maße eine Tendenz zur Schutzpolitik, wie dies die stets steigenden Zollsätze der 1869er, 1878er und 1882er Tarife zeigen.[2]) Trotzdem beginnt die intensivere Kartellbildung in Österreich mit dem Jahre 1873, in Ungarn erst mit dem Jahre 1890. Die nordamerikanische Union wurde infolge des bis zum äußersten gesteigerten Protektionismus ein wahres Treibhaus für die Trustbildung.

All dies zeigt, daß der Schutzzoll die Kartell- und Trustbildung erleichtert, jedoch auch der Freihandel diesen Entwicklungsprozeß nicht vereitelt.

Während die Wirkung des Schutzzolles auf die Entstehung des Kartells eher vom theoretischen Standpunkt wichtig erscheint, ist die Wirkung des Zolles auf die Tätigkeit des Kartells resp. die wirtschaftlichen Folgen der Kombination dieser beiden eines der wichtigsten Probleme der Kar-

[1]) Vergl. Liefmann a. a. O. S. 9.

[2]) Vergl. L. Lang, Hundert Jahre Zollpolitik, übersetzt von A. Rosen, 1905.

tellfrage. Auch in den Verhandlungen der deutschen Kartell-Enquete bildete den Kern der Debatte der Fragepunkt: „Welche Preise konnte das Kartell auf dem inländischen und ausländischen Markte für seine Erzeugnisse erzielen? Welche Erwägungen waren für die Festsetzung des Inlands- und Auslandspreises maßgebend?" Auch bei diesen Verhandlungen wurde wiederholt auf jene Erscheinung hingewiesen, daß parallel mit der Ausnützung des Schutzzolles die Fabrikanten einen Teil ihrer Produktion zu Schleuderpreisen exportieren und die inländischen Preise künstlich hoch halten.

Dieses Vorgehen, das sogenannte „underselling" oder „dumping", wird zu einem regelmäßigen Mittel der Kartellpolitik, wenn der Export des betreffenden Landes weder ganz unbedeutend, noch unverhältnismäßig groß ist. Falls der Export unbedeutend ist (z. B. aus Ungarn), so hat die Verschleuderung keinen Zweck, denn zu billigem Preise kann man ja die Waren auch im Inlande leicht absetzen, da die Produktionskraft der Industrie mit der Konsumtionsfähigkeit der Bevölkerung ohnehin nicht Schritt hält. Andererseits, wenn der innere Markt eines Staates im Verhältnis zu dem überwiegenden Export klein ist — wie dies das Beispiel der belgischen Eisen- und Stahlindustrie zeigt — so würde durch Herabsetzung der Preise die Industrie in erster Linie sich selbst schädigen, denn sie könnte in dem verhältnismäßig geringen Quantum des inländischen Absatzes selbst bei beträchtlicher Erhöhung der Inlandspreise keinen Ersatz für das große Quantum des Exports zu niedrigen Preisen finden. So wurde bei den kontradiktorischen Verhandlungen konstatiert, daß das Koks-Kartell mit 8—10 Mark exportiert hat, während der Inlandspreis 17 Mark betrug, daß Bleche zu 103 Mark, Stabeisen zu 100 Mark exportiert und trotzdem der Inlandspreis bis 150, resp. 125 Mark künstlich hochgehalten wurde. Infolge des deutschen Schleuderexports sind sogar Schienen an dem Antwerpener Markte bis zu 100 Francs gesunken.

Auch die amerikanische Enquete brachte ähnliche Erscheinungen ans Licht. So exportierte der Stahltrust zu 23 Dollar per Tonne jene Waren, welche in Amerika zu 28 Dollar abgesetzt wurden. Die American Tobacco Company hat den Exportpreis der Zigaretten bedeutend unter dem Inlandspreis festgesetzt. Zur Verteidigung eines ähnlichen Vorgehens beruft

man sich darauf, daß der Produktionsüberschuß auf dem Inlandsmarkte sowieso nicht abgesetzt werden könnte. Falls die Fabriken ihre vollständige Produktionsfähigkeit nicht ausnützten, würden die Produktionskosten derart steigen, daß die Inlandspreise noch höher wären als die jetzigen. Das Zeugenverhör der Industrial Commission hat auch gezeigt, daß von den Trusts unabhängige Fabrikanten und sogar die Konkurrenten derselben ebenfalls den billigen Export als Lebensbedürfnis der Industrie betrachtet und auch ausgeübt haben.

Zweifellos ist der billige Export eine Folge der Zusammenwirkung von Schutzzoll und Kartell: ohne Kartell kann der billigere Export nicht bestehen, denn infolge der Konkurrenz sinken die Inlandspreise auf das Niveau der Auslandspreise herunter; in Ermangelung des Schutzzolles aber — abgesehen von dem Fall eines tatsächlichen Monopols oder übermäßiger Transportkosten — wird die ausländische Konkurrenz die Preise herunterdrücken. Wegen der ausländischen billigen Preise wurden die Kartelle öfters angegriffen. Vielfach wird behauptet, das Kartell schraube die Inlandspreise in die Höhe und verderbe die Auslandspreise, schädige hiermit die inländischen Konsumenten empfindlich und verschiebe die wirtschaftliche Bilanz zu Gunsten des Auslandes. Gegen die Angriffe, welche sich im Laufe der deutschen und amerikanischen Enquete öfters wiederholten, hat insbesondere Liefmann Stellung genommen und betont, daß nicht der ausländische niedere, sondern der inländische hohe Preis es sei, der den Kartellen zur Last fällt. Seiner Ansicht nach ist es eine irrige Auffassung, daß das Kartell durch künstliche Erzeugung einer Warenknappheit die Preise in die Höhe treibt. Monopolistische Organisationen bedürften dieser Mittel nicht, denn sie könnten ja ohne Rücksicht auf die Nachfrage ihre Preise bestimmen.

Allerdings wird durch die künstliche Erhaltung schwacher Unternehmungen die Produktion und das Quantum des Exportes gesteigert; die Steigerung des Exportes ist jedoch nicht ein Mittel zur Erzeugung der Warenknappheit und Preiserhöhung, sondern umgekehrt, die Folge des hohen Preises und der Überproduktion.

Tritt in irgend einer Industrie das Stadium der Überproduktion ein, so ist der billige Verkauf auch vom privatrechtlichen Standpunkt weniger schädlich als die Einschränkung oder Einstellung der Produktion, wodurch die in den Betrieb investierten

Kapitalien zu Grunde gehen. Auch volkswirtschaftlich ist dies vorteilhafter, als wenn der betreffende Betrieb überhaupt eingestellt und dessen Angestellte der Arbeitsgelegenheit verlustig gingen. Der billigere Export versieht auch in kritischen Zeiten — wenn der Inlandsmarkt derart übersättigt ist, daß er für die Aufnahme neuerer Produkte überhaupt keinen Raum mehr hat — die Rolle eines Sicherheitsventils. Die inländische Industrie vermag hierdurch, ohne ihre Produktion mit riesigem Verluste absetzen und ohne ihren Betrieb einschränken zu müssen, zur Zeit einer günstigen wirtschaftlichen Entwicklung der gesteigerten Nachfrage wieder zu entsprechen. Die moderne Handelspolitik strebt ebenfalls nach Steigerung des Exportes, welcher stets mit den Schleuderpreisen der konkurrierenden ausländischen Überproduktion Schritt halten muß. Dieser Tendenz dienen auch die staatlichen und privaten Ausfuhrprämien, welche den billigen Export künstlich hervorrufen.

Die Folgerung demnach, daß der inländische Konsument nicht durch die billigen Auslands-, sondern durch die allzu hohen Inlandspreise geschädigt wird, ist unbedingt richtig. Es kann auch die allzu hohe Bemessung der Preise den Konsum mindern und auf dem Wege des wirtschaftlichen Kreislaufes jene Industrie selbst nachteilig beeinflussen, die ihre Lage mißbraucht hat. Die billigen Auslandspreise können den inländischen Markt nur dann schädlich beeinflussen, wenn Rohmaterial oder Halbprodukte zu solchen Preisen exportiert werden, daß die ausländische Industrie ihre fertigen Waren billiger auf den Markt bringen kann als die inländische Industrie, welche, durch die hohen Anschaffungspreise belastet, eben der ausländischen Industrie unterliegt, welche ihre Rohprodukte zu billigen Exportpreisen anschaffen konnte. Auf eine frappante Weise ist dies bei den kontradiktorischen Verhandlungen zu Tage getreten, und wir müssen Adolf Wagner beipflichten, wenn er bemerkt, das Vorgehen des Halbzeugverbandes, der mit 20 % billiger exportiert, schädige die inländische Industrie, welche die betreffenden Halbprodukte aufarbeitet, so daß sie sich gegen diese Schädigung nur durch eine entsprechende Organisation der Nachfrage schützen könne (Heft 6, S. 420 u. 463; 2. u. 3. Dez. 1903).

Hingegen führt Liefmann (a. a. O. S. 28) aus, die Situation der verarbeitenden Industrie wäre auch dann nicht besser, wenn

die Rohwaren überhaupt nicht exportiert würden. Auch hier seien nicht die Exportpreise sondern ausschließlich die Inlandspreise maßgebend. Hierbei bleibt jedoch der Umstand unbeachtet, daß der billige Export der Rohwaren auch die ausländischen Preise verdirbt, so daß er im Endresultate doch das Rohmaterial der ausländischen Industrie im Preis herunterdrückt und hierdurch dieselbe in ihrem Konkurrenzkampf gegen die inländische Industrie kräftigt. Wenn also in dem angeführten Beispiel Deutschland nicht zu herabgesetzten Preisen exportiert hätte, würden auch die Auslandspreise der Rohprodukte, die eben durch diesen Schleuderexport herabgedrückt wurden, sich höher gestellt haben, so daß die Konkurrenz des Auslandes mit den Fertig-Produkten auf dem deutschen Markt nicht unter so günstigen Umständen hätte auftreten können.

Andererseits aber bewegt sich der Export nicht nur in einer Richtung, sondern diese verschiedenen Exportlinien kreuzen sich durch alle Länder, so daß im Endergebnis die entgegengesetzten Kräfte sich teilweise im Gleichgewicht halten. Es scheint auch, daß die Kartelle durch den billigen Export einander gegenseitig die Preise herunterdrücken, so daß die Kartellsünden des einen Landes die Kartellmißbräuche des andern Landes mildern können und umgekehrt. In letzter Folge wirkt also der weltwirtschaftliche Tauschverkehr auf abnorme Situationen in gewissem Grade ausgleichend und mildernd.

Ohne diesen Gedanken in seinen Konsequenzen weiter zu verfolgen, können wir feststellen, daß die Kombination von Schutzzoll und Kartell billigen Export und die hohen Inlandspreise erzeugt, welche Erscheinung jedoch durch die internationale Konkurrenz der produzierenden Länder gegenseitig im Gleichgewicht gehalten wird. Der billige Export als Folge des Schutzzolls kann einerseits durch internationale Kartelle, andrerseits aber durch Entstehung von Unternehmungen, welche durch Filialgründungen ihre Wirksamkeit auf mehrere Länder erstrecken und überall eine einheitliche Preispolitik verfolgen, eliminiert werden. In diesem Sinne gehen die Dynamitfabriken Nobel und die Solvay-Sodafabriken voran, deren nähere Geschäftsgebarung wir im folgenden noch eingehender kennen lernen werden.

Die Zollpolitik kann jedoch nicht nur die Entstehung der Kartelle und Trusts erleichtern oder deren weitere Wirkung

günstig beeinflussen, sondern sie kann auch eine gegen die Kartelle gerichtete Tendenz einnehmen, indem sie gegen die Mißbräuche derselben Schutz bietet. Mit dieser Seite des Problems werden wir uns bei der gesetzlichen Regelung der Kartelle zu beschäftigen haben (s. Kapitel VI). Hier sei nur so viel bemerkt: ebenso wie der Schutzzoll nicht die alleinige Ursache der Kartellierung ist, bewirkt auch seine Aufhebung nicht unbedingt die Auflösung der Kartelle. Die Aufhebung des Schutzzolles trifft in erster Linie jene schwachen Konkurrenten des Kartells, welche ohne Schutzzoll nicht einmal ihre Produktionskosten einbringen könnten. Wenn auch die Umänderung des Zollsystems die Kartelle und Trusts stark erschüttern könnte, so ist sie doch nicht unbedingt als geeignetes Mittel zu einem Einschreiten gegen die Kartelle zu betrachten. Ist der Schutzzoll für eine Industrie entbehrlich, so leiden durch dessen Aufhebung in erster Linie die Konkurrenten der Kartelle und Trusts. Falls jedoch der Schutzzoll unentbehrlich wäre, würde durch Aufhebung desselben dieser ganze Industriezweig arg geschädigt. Die vollständige Aufhebung des Schutzzolles, wenn auch aus anderen Gründen wünschenswert, ist ein Mittel, welches nur mit ganz besonderer Vorsicht angewendet werden darf. Anders die zeitweise Herabsetzung des Schutzzolles, die, mit richtiger Mäßigung auf richtige Art und zu richtiger Zeit angewendet, ein wirksames Repressivmittel der Aktion gegen die Kartellmißbräuche werden kann.

Schließlich wollen wir unser Thema noch vom Standpunkt des österreich-ungarischen Zollgebietes beleuchten. Durch das gemeinsame Zollgebiet entsteht eine ähnliche Situation, als wenn diese zwei Staaten untereinander im Verhältnisse des Freihandels ständen, während sie dem Auslande gegenüber ein geschlossenes Zollgebiet bilden. Die industrielle Überlegenheit Österreichs Ungarn gegenüber bietet selbst abgesehen von dem Schutzzoll eine besonders günstige Gelegenheit zur Kartellierung. In Österreich konnten also trotz des gemeinsamen Zollgebietes Kartelle entstehen, ohne die ungarische Industrie einzubeziehen, deren Konkurrenz anfangs füglich außer acht gelassen wurde. Dies war die Situation bis zum Jahre 1890, bis zu welchem Zeitpunkt den österreichischen Kartellen in allen Industriezweigen ein offenes Absatzgebiet in Ungarn zur Verfügung stand. Seither

ist nun infolge der Industrieförderungsaktion eine entschiedene Entwicklung in mehreren ungarischen Industriezweigen eingetreten, was dann die Gründung gemeinsamer Kartelle zur Folge hatte, und zwar entweder in der Form, daß die ungarischen und österreichischen Fabriken ein einheitliches Kartell gründeten (z. B. das Petroleum- und Sodakartell), oder derart, daß einerseits die österreichischen und andererseits die ungarischen Unternehmungen sich in selbständigen Kartellen konstituierten, welche dann untereinander in ein Vertragsverhältnis getreten sind. Den Nutzen dieser gemeinsamen Kartelle genießt in erster Reihe die österreichische Industrie infolge ihres Übergewichtes, der geringeren Produktionskosten und des offenen Absatzgebietes in Ungarn, dessen Bedürfnisse die einheimische Industrie nicht befriedigen kann. In jenen seltenen Fällen, wo die ungarische Industrie kartelliert ist und die entsprechende österreichische Industrie nicht, konkurriert dieselbe frei und meistens auch erfolgreich. Am schädlichsten für die ungarische Industrie ist jedoch jene Konstellation, wenn die österreichischen Fabrikanten ein Kartell gründen, ohne die ungarischen Fabrikanten miteinzubeziehen. In diesem Falle kann das österreichische Kartell mit der ganzen Wucht seiner industriellen Überlegenheit und frei von jeder Zollbelastung das schädliche Vorgehen der Kartellpolitik ausüben: es kann Ungarn mit Waren zu Schleuderpreisen überschwemmen und deren Preise in Österreich künstlich hochhalten.

Im gemeinsamen Zollgebiet ist das gemeinsame Kartell die günstigste Lösung für die ungarische Industrie, so daß unter den jetzigen Verhältnissen jede Tendenz, die Kartelle in Ungarn einzuschränken oder zu schwächen ohne Garantie einer ähnlichen Politik Österreichs die ungarische Industrie empfindlich schädigen würde. Das soll keineswegs bedeuten, daß selbst eine unberechtigte Kartellierung unbehindert bleiben müßte. Soviel steht jedoch fest, daß derartige Tendenzen dem gemeinsamen Zollgebiet und der hierdurch erzeugten Abhängigkeit der ungarischen Industrie von Österreich Rechnung tragen müssen.[1])

Anders würde sich die Lage bei einem selbständigen ungarischen Zollgebiet gestalten. Diesbezüglich wollen wir keine

---

[1]) Die hieraus de lege ferenda entstehenden Folgerungen sind in unserem VI. Kapitel enthalten.

weitergehenden Erörterungen pflegen, sondern nur die Folgerungen aus einigen statistischen Tatsachen ziehen.

Der Bericht des Verbandes Ungarischer Fabriksindustrieller vergleicht die statistischen Daten des Jahres 1898 für Ungarn mit denen Österreichs vom Jahre 1890. Während in 11 Industriezweigen Ungarns 2494 Fabriken mit 230223 HP. und 242009 Angestellten gezählt wurden, waren in Österreich in denselben Industriezweigen vor 8 Jahren 10653 Fabriken mit 478553 HP. und 843930 Angestellten. Die Fabriksindustrie Österreichs war also, was die Zahl der Fabriken anlangt, fünffach, was die Zahl der Angestellten anlangt, vierfach größer als die ungarische Fabriksindustrie. Das richtige Bild ist dies jedoch nicht, da die Unterschiede tatsächlich bedeutend größer sind, so daß in manchen Industriezweigen die Situation der ungarischen Industrie noch ungünstiger erscheint, wenn der in den letzten 10 Jahren erfolgte Aufschwung der österreichischen Industrie in Betracht kommt. Diese einzelnen Industriezweige können wir mit der optimistischsten Berechnung für Ungarn bloß derart bewerten, daß wir die österreichische Industrie auf das Zehnfache der ungarischen setzen. Wenn schließlich auch die heutigen Verhältnisse Österreichs berücksichtigt werden und insbesondere jene wichtigsten Industriezweige, in denen die Produktion Österreichs sehr groß, die Ungarns verhältnismäßig unbedeutend ist (z. B. die Textilindustrie): dürften wir das Verhältnis der Industrie in diesen beiden Staaten nur mit 1 zu 20 bezeichnen.

Da Österreich im Jahre 1901 in Fabrikaten und Halbfabrikaten 818 Millionen Kronen Wert nach Ungarn exportiert hat, während von Ungarn nach Österreich bloß 390 Millionen importiert wurden, ist es evident, daß ein selbständiges Zollgebiet die ungarische Industrie bedeutend heben würde, indem es die Möglichkeit der Deckung des dortigen Konsums durch die einheimische Industrie sicherte.[1])

Andererseits darf nicht außer acht gelassen werden, daß bei einer Zollseparation die mit der Agrikultur und Forstwirtschaft

[1]) Die bisherigen Zolltarife der Jahre 1869, 1878, 1882 und 1906 haben trotz ihres stets zunehmenden protektionistischen Charakters der ungarischen Industrie wenig geholfen, da sie nur die Lage ihres mächtigsten Konkurrenten, der österreichischen Industrie, durch Hinderung des Einströmens ausländischer Ware erleichterten.

in engem Zusammenhang stehende Industrie (insbesondere die Mühlen- und Holzindustrie) dadurch leiden würde, daß ihr Absatz nach Österreich erschwert wäre, wie dies insbesondere Matlekovics hervorhebt.

Im Falle eines selbständigen Zollgebietes würden die ungarischen Kartelle eine ganz neue Entwicklung erfahren. Für die rein ungarischen Kartelle würde das selbständige Zollgebiet eine Befreiung von der österreichischen Konkurrenz bedeuten. In jenen Industriezweigen, in welche die österreichischen Kartelle die ungarische Industrie bis heute nicht aufgenommen haben, könnten neue selbständige Kartelle gegründet werden. Schließlich würde das selbständige Zollgebiet auch denjenigen Industrien zu gute kommen, in denen derzeit gemeinsame Kartelle existieren, denn Ungarn müßte nicht den Kartellnutzen mit Österreich teilen und wäre nicht gezwungen, der größeren Produktionsfähigkeit der österreichischen Industrie Opfer zu bringen und hierdurch seine eigene Produktionserweiterung d. h. seine eigene industrielle Entwicklung einzuschränken.

Ein selbständiges Zollgebiet würde demnach voraussichtlich — in Ermangelung von gesetzlichen Repressivmaßregeln — für Ungarn einen Aufschwung der Kartellierung verursachen. Ob diese Entwicklung für Ungarns Industrie und im allgemeinen für seine wirtschaftliche Existenz günstig oder wünschenswert wäre, ist eine andere Frage. Gegenüber Österreich würde die Lage seiner Industrie sich derart gestalten, daß den zwei Zollgebieten entsprechend zwei Kartellgebiete einander gegenüberstünden. Das Österreichs mit der Überlegenheit seiner entwickelten Industrie und mit seiner, den Absatz bedeutend übersteigenden Produktion, die derzeit von Ungarn konsumiert wird; das andere Kartellgebiet mit einer halbentwickelten Industrie und mit einem Konsumentenpublikum, das an den Ankauf ausländischer Produkte gewöhnt ist. Falls eine Konkurrenz dieser zwei Kartellgebiete entsteht, wäre Ungarn augenscheinlich der schwächere Teil; und Österreich müßte gezwungenerweise, um nicht durch seine eigene Überproduktion erdrückt zu werden, in einem Export zu Schleuderpreisen Rettung suchen, um den ungarischen Markt auch auf Kosten von Verlusten beizubehalten. Dieses Entwicklungsstadium tritt notwendig überall ein, wo der Markt einer Industrie plötzlich knapper wird. Und die Politik

eines Schleuderexports mag mit Erfolg gegenüber einem Staate befolgt werden, dessen Industrie unentwickelt und nicht konkurrenzfähig ist. Doch eine derartige Spannung würde wieder einen Kampf auf Leben und Tod bedeuten, welcher früher oder später zu einem Friedensschluß der feindlichen Kartelle führen müßte, und zwar in der Form eines gemeinsamen Kartells, welches die Absatzgebiete zwischen den Industrien der beiden Staaten aufteilt und der Produktionsfähigkeit derselben anpaßt.

§ 4. Begriff der Kartelle und Trusts.

Die Beobachtung der äußeren Erscheinungen bei der Bil dung der Kartelle und Trusts hat gezeigt, daß dieselben Vereinigungen und Assoziationen sind, welche die Einträglichkeit der Produktion heben wollen, indem sie die Konkurrenz einschränken oder ausschließen. Dies ist natürlich keine Definition; doch nähert sie sich ihr mehr, als man auf den ersten Blick wohl denken könnte. Definitionen sind entweder logisch richtig, aber nichtssagend; oder sie enthalten die praktisch wesentlichen Bestandteile der unter sie gehörigen Erscheinungen, sind jedoch in diesem Falle begrifflich meist zu eng. Dies trifft in erhöhtem Maße auf die Definition der Kartelle und Trusts zu. Scheiden wir aus derselben alles aus, was nicht unbedingt bei jedem Kartell und Trust vorkommt, so bleibt uns kaum ein faßbares Kriterium; beide Begriffe haben die Eigenart, keinen prinzipiell einheitlichen, von verwandten Begriffen streng abgeschiedenen Erscheinungskreis zu bezeichnen; sie umfassen eine Menge auch untereinander wesentlich verschiedener und äußerlich nicht streng abgegrenzter wirtschaftlicher Gebilde, in welchen allen ein gemeinsames Grundprinzip enthalten ist, welches jedoch auch in anderen Zusammenstellungen vorkommt, die wir von unserem Begriff abgrenzen müssen. Dies erklärt auch die Verschiedenheit und Vielartigkeit der Kartelldefinitionen, deren keine zur allgemeinen Anerkennung gelangt ist. Ein jeder Schriftsteller begrenzt sie so zu sagen zum eigenen Gebrauch und hält es für unwesentlich, gegen diejenigen Stellung zu nehmen, die jene Grenzen anders bestimmen.[1])

---

[1]) Von den verschiedenen Kartelldefinitionen wollen wir nur einige erwähnen: Pohle (Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, Leipzig 1898, S. 11): „Die auf dem Wege des freien Vertrags entstandenen Vereinigungen von Wirtschafts-

Den Begriff der Unternehmerverbände hat Liefmann einer eingehenden Behandlung und Kritik unterzogen.[1]) Er hat insbesondere versucht denselben von den Vereinen und Gesellschaften abzugrenzen. Nach seinen Ausführungen ist der hauptsächliche Unterschied der Zweck der Vereinigung. Die Verbände unterschieden sich darin von den Vereinen, daß erstere unmittelbar durch gegenseitige Verpflichtung ihrer Mitglieder ihren Zweck erreichten, welcher Zweck jedoch nicht die wirtschaftliche Tätigkeit der Mitglieder beanspruche; während letztere auf einem anderen Wege, z. B. durch Propaganda die Erreichung des gemeinschaftlichen Vereinszweckes anstrebten, welcher Zweck zwar außerhalb der wirtschaftlichen Tätigkeit der Mitglieder liege, jedoch trotzdem auf denselben von Einfluß sei. Die Gesellschaft hingegen unterscheide sich von den zwei ersteren Formationen dadurch, daß sie eine unmittelbare und gemeinsame wirtschaftliche Tätigkeit ihrer Mitglieder erfordere.[2])

Dieser Abgrenzung des Begriffs der Unternehmerverbände, welche in der Literatur mehrere Nachfolger gefunden, können wir nicht beipflichten; nur soviel dürfte zugegeben werden, daß jene Vereinigungen, welche einen wirtschaftlichen Zweck verfolgen, diesen in den verschiedensten Organisationen erreichen können,

---

subjekten gleicher oder verwandter Berufe . . ., welche in einer auf dem System der freien Konkurrenz beruhenden Volkswirtschaft durch die aus der Einschränkung des freien Wettbewerbes unter den Beteiligten hervorgehende monopolistische Beeinflussung der Marktverhältnisse den größtmöglichen Vorteil für ihre Mitglieder zu erreichen suchen."

Grunzel („Über Kartelle" 1902): „Ein Kartell ist eine auf dem Wege freien Übereinkommens geschaffene Vereinigung von selbständigen Unternehmungen mit gleicher Interessengemeinschaft zum Zwecke gemeinsamer Regelung der Produktion und des Absatzes."

Tschierschky („Kartell und Trust" S. 2) schließt sich letzterer Definition an, proponiert jedoch „Unternehmer" statt „Unternehmung", um das persönliche Moment der Kartellierung zu betonen.

Liefmann („Unternehmerverbände" S. 17): „Vereinigung von Unternehmern, welche die wirtschaftliche Tätigkeit ihrer Mitglieder, die im übrigen selbständig bleiben, in einem bestimmten Punkte regelt und durch eine gegenseitige Verpflichtung aller Beteiligten den gemeinsamen Abmachungen gemäß zu handeln, zu stande kommt."

All diese Definitionen sind in gewisser Beziehung zu eng, da sie auch solche Elemente aufnehmen, die nicht allen Kartellen gemeinsam sind. Vergl. § 5.

[1]) Die Unternehmerverbände S. 1—18.

[2]) Diese Unterscheidung führt Liefmann des weiteren aus in Beziehung auf ihre Einwirkung auf die Verbandsmitglieder, dann auf das Verhältnis dieser zu Außenstehenden.

und daß in der Geschichte der Kartellbewegung den Verbänden der Unternehmer als Organisationen zum Zusammenschluß der Fachkreise und zur Beratung der gemeinsamen Interessen eine führende Rolle zukam.

Die Gegenüberstellung von Verband einerseits und Verein und Gesellschaft andererseits leidet an demselben Mangel, der, wie wir sehen werden, den wesentlichen Unterschied zwischen Kartell und Trust verdunkelte. Die Form nämlich, in welcher die sozialen Gebilde auftreten, deckt nicht immer ihr Wesen und ihren Zweck. Die Ursache dieser Erscheinung ist einleuchtend: zur Zeit des Auftauchens einer neuen sozialen Formation, da sie noch starke Gegenströmungen zu gewärtigen hat, finden die Interessierten oft erst nach längeren Versuchen die ihrer Interessengemeinschaft entsprechenden Organisationsformen. Man bedient sich entweder der schon bestehenden Rahmen oder ist gezwungen, die den neuen Zwecken entsprechenden Formationen neu zu schaffen. Bei der Klassifizierung der gesellschaftlichen Organisationen ist demnach die organisatorische Tätigkeit selbst vom Zweck der Organisation und beide wieder von der äußeren Form derselben strengstens zu scheiden, und die Klassifizierung entweder auf der einen oder auf der anderen Grundlage aufzubauen. Dies haben Liefmann und seine Anhänger außer acht gelassen, indem sie die Verbände den Vereinen und Gesellschaften gegenüberstellen. Die letzteren zwei sind Organisationsformen, in welchen die verschiedensten gesellschaftlichen Zwecke angestrebt werden können. Wohl wird die „Gesellschaft“ juristisch auf das wirtschaftliche Gebiet gebannt; doch sozial genommen kann auch ein nicht wirtschaftlicher Zweck im Rahmen der Gesellschaft verwirklicht werden. Der Verband hingegen, wie das gerade aus der Liefmannschen Definition folgt, ist nicht Form, sondern Zweck: Förderung der Interessen gewisser gesellschaftlicher Klassen; noch näher: die zu diesem Zweck entwickelte organisatorische Tätigkeit selbst [1]; und dies ist der Grund, weshalb Liefmann auch des Falles gedenken muß, daß Verein und Ver-

[1]) Dem widerspricht nicht, daß in manchen Staaten die juristische Persönlichkeit gewisser Verbände z. B. Fachvereinigungen anerkannt ist. Die Verbände müssen sich, je nach dem positiven Recht, entweder als Vereine konstituieren, oder es entsteht eben unter dem Namen des Verbandes jene neue Organisationsform, welche wir soeben erwähnt haben.

band sowie Gesellschaft und Verband zusammen vorkommen. Für uns ist dies ausgeschlossen: als Form der Organisation kennen wir bloß Verein und Gesellschaft, beide können jedoch einen Verbandszweck haben: die Förderung der Interessen einer bestimmten gesellschaftlichen Klasse. Mit der Benennung „Unternehmerverband" bezeichnen wir also bloß eine organisatorische Tätigkeit, deren Verwirklichung die Unternehmer nur in gewissen Organisationsformen erreichen können. Die Formen dieser Organisation sind dann sehr mannigfaltig: von der einfachen Beschränkung der Verfügungsfreiheit auf dem Wege des Vertrags bis hinauf zum Trust. Unmöglich jedoch kann der Verband unter diesen Formen Platz finden; denn er ist nicht Form der Organisation, sondern diese selbst, der unmittelbare Zweck der verschiedenen Organisationsformen.

Die Kartelle und Trusts als Unternehmerverbände bezeichnen also eine zielbewußte organisatorische Tätigkeit, die, da von einer Organisation mehrerer wirtschaftlicher Subjekte die Rede ist, einen gemeinsamen Zweck besitzt.

Was ist dieser gemeinsame Zweck? Die Beschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz.

Unter Kartellen und Trusts verstehen wir also Unternehmerverbände, welche die Einschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz bezwecken.

Mehrere Schriftsteller bezeichnen als wesentliches Merkmal der Definition, daß die Unternehmer zu demselben Produktionszweige gehören. Dieser Zusatz ist entweder überflüssig oder unrichtig. Überflüssig, wenn wir den „Produktionszweig" im weitesten Sinne gebrauchen, und unter demselben alle jene Unternehmer verstehen, zwischen welchen eine Konkurrenz entstanden ist, oder entstehen kann; überflüssig, denn der Zweck der Vereinigung: die Beschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz, enthält ja schon begrifflich das Merkmal, daß nur von Vereinigungen derjenigen Unternehmer die Rede sein kann, zwischen denen Konkurrenz existiert, oder möglich ist. Als unrichtig bezeichnen wir jedoch diesen Zusatz dann, wenn der Produktionszweig im engsten Sinne nur auf einen streng umgrenzten Produktionskreis beschränkt wird, denn nach Leroy-Beaulieus „Gesetz der Verschiebungen" kann auch zwischen verschiedenen Produktionszweigen eine Konkurrenz entstehen

sobald sie nur denselben wirtschaftlichen Zweck verfolgen. So z. B. gehören eine Glasfabrik und eine Elektrizitätsanlage gewiß nicht zum selben Produktionszweige; da jedoch beide dasselbe wirtschaftliche Bedürfnis: die Beleuchtung befriedigen, so kann auch unter ihnen ein Kartell geschlossen werden.

Schließlich enthält unsere Definition, wenn sie die Ausschließung der Konkurrenz hervorhebt, auch die Prevention der Konkurrenz in sich. Nach Verbreitung der Kartelltendenzen wiederholt sich natürlich nicht mehr jener geschichtliche Prozeß, daß die Unternehmer, durch die schädliche Konkurrenz gezwungen, dem Selbsterhaltungstriebe folgend sich vereinigen, sondern das Kartell kommt teilweise zur Sicherung einer monopolistischen Situation und zur Ausbeutung der hiermit verbundenen Vorteile, teilweise um der unbedingt auftauchenden Konkurrenz entgegentreten zu können, zustande, lange bevor die Unternehmer die schädlichen Folgen der Konkurrenz empfinden bezw. eine Konkurrenz zwischen ihnen entstanden ist.

Dies und nicht mehr ist es demnach, was in die Definition der Kartelle aufgenommen werden kann: dieselben sind Vereinigungen von Unternehmern oder Unternehmungen, welche die Beschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz bezwecken. In diesem allgemeinen Begriff des Kartells ist auch der Trust enthalten — eine wesentliche Abweichung von den gewöhnlichen Definitionen, weshalb sie einer weiteren Begründung bedarf.

Die übliche Parallele resp. Gegenüberstellung von Kartell und Trust ist das Resultat eines logischen Fehlers.[1]) Die herr-

[1]) Die Grenzlinie zwischen Trust und Kartell zieht Tschierschky (a. a. O. S. 11) in folgenden 5 Punkten: a) Die Organisation des Trusts beruht nicht auf Vertrag, sondern auf (Aktien) Besitz; b) Das Kartell kann gekündigt werden, während der Trust sich nur infolge einer Krise auflöst; c) Das Kartell beeinflußt nur das geschäftliche Resultat, der Trust hingegen auch die technische und Betriebseinrichtung; d) Der Trust hebt die Unternehmerselbständigkeit der einzelnen Fabriken gänzlich auf, während das Kartell dieselbe nur zeitweise beschränkt; e) Das Kartell umfängt nur ähnliche Industriezweige, während der Trust ganze Industriegruppen in sich schließt. (Anderer Meinung Liefmann „Schutzzoll und Kartell" S. 36.) — Tschierschky betrachtet also Kartell und Trust als wesentlich verschiedene Begriffe, definiert sie auf verschiedene Art und bemerkt auch, daß beim Kartell das Organisationskapital unwesentlich und meist auch unbedeutend sei. All dies ist aber im wesentlichen die Folge jener Grundverschiedenheit, daß der Trust den wirtschaftlichen Prozeß der Produktion vollkommen unterwirft, so daß die sich vereinigenden Unternehmungen schon aus dem Grunde fester aneinander geschmiedet sind, da eine Kündigung, wie bei dem Kartell, ausgeschlossen ist. Deshalb tritt auch das persönliche Moment (die Individualität der Unternehmer) beim Trust mehr in den Hintergrund.

schende Theorie betrachtet das Kartell als eine zu bestimmten Zwecken erfolgte Vereinigung der Unternehmer; sie betrachtet als wesentliches Charakteristikon den speziellen Kartellzweck. Dieser Zweck kann jedoch in den verschiedensten Organisationsformen erreicht werden: die Parteien können sich mit einer einfachen Vertragsbestimmung begnügen, ohne jedwede spezielle Organisation, sie können spezielle Bureaus für Evidenzhaltung, Rohmaterialbeschaffung und Verkauf errichten, sie können Vereine, Korporationen, Gesellschaften und Aktiengesellschaften begründen, sie können juristisch in eine Unternehmung fusionieren und endlich können sie sich zusammenschließen zu einem Trust. Kartelle und Trusts sind also keine Gegensätze: die Unterscheidung der ersteren beruht auf dem Zweck der Vereinigung, die der letzteren auf ihrer Organisation. Beide besitzen also ein verschiedenes fundamentum divisionis: sie sind auf eine andere Art abzugrenzen. Zweifellos ist es aber, daß auch der Trust die Ausschließung oder wenigstens die Beschränkung der Konkurrenz bezweckt. Insofern also der Trust infolge der Vereinigung der Unternehmer zu diesem Zweck zustande kommt, ist er die Erscheinungsform eines Kartells dieser Unternehmungen, ebenso wie in anderen Fällen die Aktiengesellschaft, die Korporation oder die Genossenschaft. Die Form allein darf uns nicht bezüglich des Wesens irreführen. Zwar steht bei Gründung eines Kartells gewöhnlich ein Vertrag im Vordergrund: der Kartellvertrag, welcher die Rechtsverhältnisse der Mitglieder mit teilweiser Aufrechterhaltung ihrer Selbständigkeit regelt. Hingegen ist die Entstehung eines Trusts ein Kreationsakt, welcher scheinbar aus dem Nichts eine neue Unternehmung ins Leben ruft. Jedoch auch beim Kartell erfolgt ein derartiger Kreationsakt in allen Fällen, in welchen zur Führung der gemeinsamen Angelegenheiten irgend ein Organ zu gründen ist; und es kommt oft vor, daß neben diesem Kreationsakt der Kartellvertrag ganz in den Hintergrund tritt, eventuell auch vollkommen wegbleibt. Die Mitglieder mancher eng organisierten Kartelle haben auch gar keinen Kartellvertrag abgeschlossen, sondern ein Organ, z. B. eine neue Aktiengesellschaft gegründet, welche den Verkauf der Waren besorgt; das Kartellübereinkommen pflegt in den Statuten dieser Aktiengesellschaft enthalten zu sein. Dasselbe geschieht auch bei den Trusts, wie dies aus der bereits im vorhergehenden

gegebenen Beschreibung der Trustgründung ersichtlich war. Die Beteiligung der kartellierten Unternehmungen an Prioritäts- und Stammaktien, am Stimmrecht, an Direktionsmitgliedschaften und Ämtern ist in den Statuten der neuen Unternehmung, des Trusts, enthalten; auch fehlt es an einem Kartellvertrag nicht, denn der Promoter muß vor allem mit dem Willen der zu fusionierenden Unternehmungen ins reine kommen und eine Vereinbarung zustande bringen: zu einer äußerlich verbindlichen juristischen Form verdichtet sich jedoch diese Willenseinigung nur in den Statuten des Trusts.

Der Unterschied besteht also lediglich in einer Abstufung, im Grad der Strenge der Organisation; und wird unter Kartellen die Vereinigung der Unternehmungen verstanden, welche die freie Konkurrenz ausschließen oder beschränken wollen, so gehören unter diesen allgemeinsten Begriff der Kartelle auch die Trusts.

Zum Begriff der Kartelle im engeren Sinn gelangen wir durch Ausschaltung des Trustbegriffs aus der obigen allgemeinen Definition. Und so wenig dies auch in der Praxis Schwierigkeiten verursacht, so schwer gelingt die theoretische Lösung. Die Ursache ist wohl in der Unbestimmtheit und mehrfachen Bedeutung des Trustbegriffs zu erblicken. Der Ausdruck Trust wird immer stets mehr verallgemeinert, und insbesondere benützt denselben die amerikanische Literatur in einem ebenso weiten Sinne, wie wir den der Kartelle; derart, daß sie unter der Benennung Trust sämtliche die Beschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz bezweckende Vereinigungen versteht.[1]) Die-

[1]) Die amerikanische und englische Literatur benutzt den Begriff „Trust" auch im Sinne der Kartelle im allgemeinen, währenddem sie mit dem Ausdruck „pool" die Kartellvereinbarungen im engeren Sinne bezeichnet. Die amerikanischen und englischen Schriftsteller sehen von einer näheren Definition des Trusts ab und bezeichnen nur in allgemeinen Umrissen dessen Zwecke und Wirkungen, ohne die wesentlichsten Merkmale hervorzuheben.

So z. B. Dill: Die Trusts sind eine herrschende Vereinigung von Kapital, Besitz, Geschäft oder von kommerzieller Macht und Energie.

Dodd: Der Trust bedeutet eine Handlung, Vereinbarung oder Gruppierung von Personen oder Vermögen, von welchen vorausgesetzt wird, mit der Macht und der Absicht begründet zu sein, um in einem Geschäft ein Monopol zu erreichen, die Konkurrenz einzuschränken oder zu verhindern und den Preis zu beeinflussen oder zu steigern.

Jenks versteht unter Trust Kapitalorganisationen, welche mit oder ohne Berechtigung kapitalistische Monopole genannt werden.

jenigen, welche in den Trusts eine Art juristischer Organisation erblicken[1]), halten ein Gebilde vor Augen, welches seit dem Jahre 1890 überhaupt nicht mehr existiert.

Die ursprüngliche Form des Trusts, dessen Vorbild der im Jahre 1882 gegründete Standard Oil Trust war, nahm eine im englisch-amerikanischen Recht entwickelte Art der Vollmacht zur Hilfe, um den Kartellzweck zu verwirklichen. Die Aktionäre der konkurrierenden Unternehmungen übertrugen ihre Aktien und das mit denselben verbundene Stimmrecht gegen Quittungen (Certificates) an Vertrauensmänner (Trustee)[2]), welche auf diese Art über sämtliche sich vereinigenden Unternehmungen das Dispositionsrecht erwarben und hierdurch ausschließlich die Geschäftsführung beeinflussen konnten, obzwar die einzelnen Gesellschaften ihre rechtliche Unabhängigkeit formell auch weiterhin bewahrten. Diese Formationen, welche ein Schriftsteller treffend die Aktiengesellschaft der Aktiengesellschaften nannte, bestehen heute nicht mehr, weil sie, als gegen die Rechtsordnung verstoßend, nach beständiger Praxis der amerikanischen Gerichte aufgelöst werden.

Zur Verwirklichung des Kartellzweckes sind also neue Formationen entstanden, deren juristische Organisationen teilweise verschieden, teilweise äußerlich unerkennbar sind, so daß heutzutage die juristische Form nicht mehr ein geeignetes Kriterium zur Begriffsbestimmung des Trusts bildet.

Unter diesen Formationen sind besonders zwei die gebräuchlichsten. Die erstere vereint sämtliche konkurrierende Unternehmungen in eine Aktiengesellschaft, die andere besteht in der Gründung einer neuen Aktiengesellschaft, welche die Aktien oder wenigstens den größten Teil der Aktien der konkurrierenden Gesellschaften erwirbt, wodurch die Geschäftsführung in den

---

[1]) So auch Schmoller: Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre I. Teil S. 451, Leipzig 1901.

[2]) Dieses Institut entstand aus dem Anglo-Sächsischen Recht (cestuique trust). Unter „trustee" versteht das englische Recht eine Person, welche über ein Vermögen, dessen Einkommen einer dritten Person gebührt, zu Gunsten dieser dritten Person freies, bloß durch den fiduziarischen Zweck begrenztes, Verwaltungs- und Dispositionsrecht genießt. Bei dem Trust bleiben die übertragenen Aktien unwiderruflich im Besitz der Vertrauensmänner (trustees), und die früheren Aktionäre haben nur auf die Dividenden Anspruch. Vgl. auch: Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen, Bd. 14 S. 406, 408.

Machtkreis der neugegründeten Aktiengesellschaft (Holding Company) fällt.

Soll demnach die ultima differentia zwischen Kartell und Trust ergründet werden, so dürfen wir dieselbe weder in einer speziellen Organisation, noch in einem formellen Kriterium suchen, sondern in den wesentlichen technisch-wirtschaftlichen Verschiedenheiten dieser Unternehmervereinigungen.

Das Kartell ebenso wie der Trust unterwirft die Teilnehmer im Interesse des gemeinsamen Zweckes gewissen Beschränkungen in ihrer freien Selbstverfügung. Es gibt Kartelle, bei welchen diese Unterwerfung durch ein besonderes Zentralorgan gesichert wird. Die Selbständigkeit der einzelnen Unternehmer bleibt jedoch bis zu einem gewissen Grade trotzdem aufrecht. Wir begegnen oft Kartellen, welche das Verkaufsrecht der einzelnen Unternehmer beschränken, oder ausschließlich sich selbst vorbehalten. Alltäglich ist auch die Bestimmung des Produktionsquantums und sehr häufig eine Beschränkung der Selbstvertretungsbefugnis der Unternehmer, so daß gegenüber dritten Personen ausschließlich das hierzu bestimmte Organ, z. B. eine Aktiengesellschaft als berechtigt und verpflichtet auftritt. Nur ein Gebiet gibt es, in welchem das Kartell die Selbständigkeit seiner Mitglieder nicht aufgeben kann, ohne ihre Existenz zu vernichten: und das ist der wirtschaftliche Prozeß der Produktion. Die Produktion selbst bleibt den einzelnen Mitgliedern des Kartells reserviert, denn ist dies nicht der Fall, so haben wir es nicht mehr mit einem Kartell, sondern mit einer Fusion zu tun (siehe § 5). Die wirtschaftlich einheitliche Organisation der Güterherstellung ist also das Gebiet, auf welches die Wirkung des Kartells im engern Sinne sich nicht erstrecken kann. Dies ist der Punkt, wo das Kartell aufhört und der Trust beginnt.

Das Zentralorgan (Direktion des Trusts) oder die die Majorität des Kapitals vertretenden Aktionäre können beschließen, daß sie den Betrieb eines der fusionierenden Unternehmungen umgestalten oder einstellen. Sie können beschließen, daß sie die Produktion nach einem anderen System fortsetzen und, wenn auch derartige Willenserklärungen formell als statutengemäße Beschlüsse der eventuell einzeln bestehenden juristischen Persönlichkeiten auftreten, so sind sie doch das Resultat der einheit-

lichen wirtschaftlichen Organisation. Als z. B. der Whisky-Trust beschlossen hatte, von 80 Fabriken 68 zu sperren, so präsentierte sich diese Entscheidung als Beschluß von 80 besonderen juristischen Personen, wenn auch zu demselben Zweck erfolgt und als Resultat der einheitlichen wirtschaftlichen Organisation.

Halten wir also in der Definition des Trusts die am häufigsten vorkommenden Gebilde vor Augen, so können wir sagen, der Trust ist eine Aktiengesellschaft mit Kartellzweck, welche heutzutage von den anderen Aktiengesellschaften sich äußerlich durch nichts unterscheidet und nur im Zweck, in der Beschränkung und Ausschließung der Konkurrenz sich das Merkmal offenbart, wodurch der Trust vom allgemeinen Kartellbegriff auszuscheiden ist. Obwohl jedoch die Aktiengesellschaft die gewöhnlichste Form des Trusts ist, gibt es auch andere Formationen. So z. B. kennen wir Fälle, wo der Zusammenschluß der konkurrierenden Unternehmungen auf einem stillschweigenden Übereinkommen der Besitzer der Aktienmajoritäten beruht. In diesem Falle wird der einheitliche Kartellzweck der Geschäftsführung durch den gemeinsamen und einheitlichen Willen sämtlicher Majoritäten bestimmt. Schließlich gibt es auch einige Beispiele solcher Trusts, welche in Form einer offenen Handelsgesellschaft begründet wurden; so die Adams Express Company und die American Express Company; beide sind Paketbeförderungsunternehmungen, beide haben den Betrieb der Konkurrenzgesellschaften teilweise angekauft, teilweise zu Grunde gerichtet, und nachdem sie unter einander auch einen Kartellvertrag geschlossen, haben sie heutzutage sämtliche wirtschaftliche Charakterzüge der Trusts und werden auch allgemein als Trusts bezeichnet. Und es wäre sogar denkbar, daß ein einzelnes Individuum sämtliche Unternehmungen vereinigen und so ein Trust auch ohne gesellschaftliche Form zustande kommen könnte, bei welchem die Führung mehrerer Unternehmungen dem Willen eines einzelnen unterworfen wäre. All dies zeigt, daß der Trust von seiner ursprünglichen Form: der Organisation von Vertrauensmännern, weit abgewichen ist. Sein gemeinschaftlicher Grundcharakterzug in all diesen Formen bleibt jedoch die einheitlich organisierte Produktion.

Selbstverständlich wird es kaum vorkommen, daß eine derartige Organisation von selbst, ohne Einschmelzung oder Unter-

werfung der konkurrierenden Unternehmungen entsteht. Da jedoch dies prinzipiell nicht ausgeschlossen ist und auch manche große Gesellschaftsunternehmungen, welche sich sukzessive derart entwickelt haben, daß sie in irgendwelchem Zweige der Industrie eine monopolartige Position sich eroberten, ebenfalls als Trusts bezeichnet[1]) werden, kann der Trust definiert werden als eine Unternehmung mit Kartellzweck (zur Ausschließung oder Beschränkung der Konkurrenz), welche die Produktion in einer wirtschaftlich einheitlichen Organisation zusammenfaßt.

Diese Bestimmung ist der Natur nach allgemein und farblos, weil sie sämtliche verschiedenartigen Formationen der Trusts einschließen soll. Trotzdem ist sie geeignet dazu, die Trusts von anderen — zum Zweck der Einschränkung oder Ausschließung der Konkurrenz gegründeten — Unternehmervereinigungen (Kartelle im engeren Sinn) abzusondern. Sie eignet sich auch dazu, die eigentlichen Trusts von anderen Formationen zu scheiden, die ebenfalls Trusts genannt werden, jedoch gar keine Ähnlichkeit mit diesen zur Ausschließung der Konkurrenz entstandenen Vereinigungen aufweisen, so daß sich die Verwandtschaft bloß auf den Namen beschränkt. So werden in England und Amerika die zum Zwecke der Kapitaleinlagen dienenden Geldinstitute Investment trust genannt und in letzteren Zeiten sind mehrere Gesellschaften entstanden, die in ihre Firma die Bezeichnung Trust aufnehmen, um damit die Sicherheit der Kapitalseinlagen anzudeuten. Doch ist ein Mißtrauen solchen Instituten gegenüber keineswegs unbegründet; der erst jüngst erfolgte Zusammenbruch der Merchants Trust Company zeigt zur Genüge, daß ähnliche Firmen nicht immer des Vertrauens (trust) würdig sind. All diese Institute haben jedoch weder einen Kartellzweck, noch eine monopolistische Tendenz, so daß sie ganz außerhalb des Gebietes unserer Untersuchung fallen.

Schließlich müssen wir die sogenannten Trust Companies erwähnen, welche jener gesetzlichen Bestimmung entsprechen wollen, daß jede Aktiengesellschaft in dem Staat, in welchem sie proto-

[1]) So z. B. die Fabrik Krupp, welche sich aus einer Familiengründung zu einem Trust auswuchs. Zwischen einer derartigen Riesenunternehmung und dem durch Fusion entstandenen Trust ist der Unterschied eigentlich nur geschichtlich, d. h. liegt nur im Entstehungsprozeß.

kolliert wird, einen Geschäftssitz haben muß. Eine derartige Trust Company ist also nichts anderes als ein Agent mehrerer Aktiengesellschaften mit Kartellzweck, welche einen Staat mit weniger strengen gesellschaftlichen Gesetzen zum Domizil wählen, um unter deren Schutz ihre Geschäfte in jedem einzelnen Staat der Union betreiben zu können. So z. B. vertritt die New-Yersey Corporation Trust Company 700 Aktiengesellschaften, deren Grundkapital 1000 Millionen $ beträgt. Die New-Yersey Corporation Guarantee and Trust Company beherbergt Aktiengesellschaften mit einem Kapital von 500 Millionen $, die New-Yersey Registration and Trust Company bietet ein Heim einer Anzahl von Gesellschaften, die beiläufig 300—400 Millionen $ Aktienkapital besitzen. Diese Trust Companies führen die Aktienbücher der Gesellschaften zur Evidenzhaltung der Aktienübertragungen; vor ihrem Eingange prangen die Firmentafeln sämtlicher Gesellschaften. Meade erwähnt (a. a. O. S. 41), daß in Camden eine derartige Trust Company das „Domizil" von 800 Gesellschaften bildet, deren größter Teil in anderen Staaten ihre Geschäftsführung haben. 800 Firmen stehen auf einem Schild und ein Beamter der Trust Company spielt die Rolle des Direktors von Hunderten von Aktiengesellschaften.

Wir wiederholen: weder die Investment Trusts, noch die Trust Companies fallen in den Kreis der Trusts. Und tatsächlich hat sich die eigentümliche Situation entwickelt, daß all jene Vereinigungen, welche eigentliche Trusts sind, sorgfältig den Gebrauch dieses Wortes in ihrer Firma vermeiden und gewöhnlich sich nur Companies benennen, während all jene Gesellschaften, welche in ihrer Firma die Trustbezeichnung gebrauchen, dem eigentlichen Trustzweck vollkommen fern stehen.

Der eigentliche Trust unterscheidet sich von all diesen durch seine auf Ausschließung oder wenigstens Beschränkung der Konkurrenz gerichtete Absicht, während er andererseits von dem Kartell im engeren Sinn, wie bereits erwähnt, dadurch abzugrenzen ist, daß er der einheitlichen Leitung und dem einheitlichen Willen nicht bloß den Güterverkauf, sondern auch den eigentlichen Produktionsvorgang unterwirft. Die Selbständigkeit der in einem Kartell vereinigten Unternehmer wird ausschließlich durch den Kartellvertrag beschränkt; derselbe mag noch so tief in die Unabhängigkeit des Kartellmitgliedes eingreifen, mag auch

seine rechtliche Selbständigkeit ganz aufheben: der wirtschaftliche Prozeß der Erzeugung der Waren bleibt in gewissem Maße doch immer seiner Disposition vorbehalten, widrigenfalls ist es kein Kartell, sondern ein Trust. Damit soll keineswegs gesagt sein, daß das Kartell die Produktion nicht beeinflussen kann. Wir werden noch ausführlich von den Produktionskartellen sprechen, die ja eben die Produktion zu regeln beabsichtigen. Diese Regelung bezieht sich jedoch stets nur auf die erzeugte Quantität und nicht auf den Produktionsprozeß der Güter; letzterer bildet nie Gegenstand des Kartells.

Diese Grenzlinie zwischen Kartell und Trust ist unseres Wissens in der Literatur bisher nicht genügend beleuchtet worden. Wir können höchstens einen Vergleich von Halles zitieren, welcher, zwar an und für sich nicht vielsagend, zur Beleuchtung unserer Definition doch beitragen kann. Halle bemerkt, zwischen Kartell und Trust bestehe dasselbe Verhältnis, wie zwischen Staatenbund und einheitlichem Staat: ersterer sei eine Vereinigung mehrerer Staaten mit Beschränkung, jedoch nicht Aufopferung ihrer Unabhängigkeit zur Verwirklichung gewisser bestimmter politischer Zwecke; letzterer ein Subjekt, eine einheitliche Organisation. Wir wissen, daß juristisch, vom formellen Standpunkt aus dieser Vergleich nicht zutrifft, denn auch das Kartell kann als Einheit auftreten und der Trust muß nicht unbedingt äußerlich als Einheit zur Erscheinung gelangen. Suchen wir jedoch die Einheit nicht in der Form, sondern in der wirtschaftlichen Organisation des ganzen Produktionsprozesses, so kann das Kartell als ein Bund von Unternehmungen (Beschränkung der bezüglich der Produktion selbständigen Unternehmungen zu einem bestimmten wirtschaftlichen Zweck), der Trust hingegen als eine einheitliche Unternehmung mit einheitlicher Organisation des Produktionsprozesses bezeichnet werden.

Und in der Tat, der Begriff der Unternehmung ist für den Trust zutreffend. Unter Unternehmung versteht die Volkswirtschaftslehre die selbständige, von der Familienwirtschaft der Unternehmer, Beamten und Arbeiter äußerlich, lokal losgelöste Geschäftsanstalt, welche nach rein kaufmännischen und technischen Gesichtspunkten angelegt und betrieben, in der Hand des das Kapital beschaffenden oder besitzenden Unternehmers mit Hilfe

geldgelohnter Beamter, Kommis, Techniker und Arbeiter einen Zweig des Handels oder der Produktion auf ihre Gefahr übernimmt, für den großen Markt, oft einen nationalen und internationalen, arbeitet, aber in erster Linie einen Gewinn machen will.[1]) Es bedarf keines weiteren Beweises, daß der Trust eine Unternehmung ist; und dieses Zusammentreffen zweier gänzlich verschiedener Gedankengänge ist ein starkes Argument für die Richtigkeit unseres Standpunkts.

§ 5. Abgrenzung von ähnlichen Begriffen.

Bei der Ausscheidung des Begriffs der Kartelle von einigen ähnlichen Gebilden folgen wir teilweise den Ausführungen Landesbergers, dessen Referat (a. a. O. S. 298 u. f.) in dieser Frage als grundlegend zu betrachten ist.

So fällt vor allem eine Unternehmung, welche von vorneherein ein rechtliches oder tatsächliches Monopol (z. B. Patent etc.) besitzt, nicht unter den Begriff des Kartells.

Andererseits sind Vereinigungen, welche gemeinsame Zwecke der Unternehmer verfolgen, so z. B. Verbände und Korporationen, an sich keine Kartelle, denn ihr Zweck ist nicht die unmittelbare Regelung der wirtschaftlichen Konkurrenz.

Auch in jenen Fällen, wo die freie Konkurrenz gesetzlich eingeschränkt oder wenigstens ihr Einfluß auf die Preise, den Unternehmergewinn oder das Produktionsquantum ausgeschlossen ist wie bei Gegenständen des staatlichen Monopols, kann von einer Kartellierung keine Rede sein. Schließlich können mehrere Unternehmer, die einander nicht Konkurrenz machen, sondern deren Betriebe sich gegenseitig ergänzen (z. B. ein Kohlen-, ein Eisen- und ein Transportunternehmen), miteinander im Vertragsverhältnis stehen, ohne ein Kartell im eigentlichen Sinne zu bilden, sondern eine sogenannte Kombination, die allerdings oft auch mit einem Kartell verbunden ist. Insbesondere ist dies bei den amerikanischen Trusts der Fall, welche nicht nur in vertikaler, sondern auch in horizontaler Richtung verschiedene Betriebe zusammenfassen.[2])

---

[1]) Schmoller „Grundriß der allg. Volkswirtschaftslehre" 1901 Bd. I, S. 429.

[2]) Vergl. Landesberger, Verhandlungen des XXVI. Deutschen Juristentags, Bd. III S. 298. — Manche, so auch Liefmann a. a. O. S. 8 betrachten diese Kombinationen nicht als Trusts.

All diese Gebilde sind leicht von den Kartellen abzuscheiden, da ihnen entweder das eine, oder das andere wesentliche Merkmal derselben abgeht. Dasselbe gilt für die Vereinigung der Arbeiter („trade union"; Gewerkverein), selbst wenn sie den Minimalarbeitslohn feststellen, denn die Arbeiter sind keine Unternehmer und ihre Wirksamkeit fällt nicht unter den Begriff der Unternehmung.

Hingegen verfolgen einen kartellähnlichen Zweck, d. h. die Einschränkung oder Aufhebung der Konkurrenz, die sogenannten Ringe und Fusionen, weshalb die Abgrenzung dieser Gebilde von jenen Vereinigungen, die wir als Kartelle verzeichnet haben, notwendig erscheint.

Was insbesondere die Ringe anbelangt, geschieht deren Unterscheidung von den Kartellen in der Praxis mit einem fast ebenso sicheren Takt, als es der Theorie schwer fällt, mit ihrem Begriff ins klare zu kommen. Vielfach wird auch der Ring mit dem Korner verwechselt, welch' letzteres Manöver auch durch einen einzigen Unternehmer vollführt werden kann. Im Sinne unseres Systems, nach welchem der Zweck der Organisation von der organisatorischen Tätigkeit und die Organisationsform von beiden ersteren streng geschieden wird, erscheint als Korner der Zweck der Einengung des Absatzes, gleichviel ob daran eine oder mehrere Personen teilnehmen, als Ring aber die organisatorische Tätigkeit mit Teilnahme mehrerer. Die Organisationsform selbst kann verschieden sein. Bei dem Ring trachten die Unternehmer durch massenhaften Ankauf der Waren die Preise in die Höhe zu schrauben und durch dieses spekulative Manöver dieselben mit Gewinn abzusetzen. Der Ring wird sich nicht um die ständige Regulierung der Produktion kümmern wie das Kartell, sondern ist vielmehr bestrebt, eine zeitweilige Konjunktur in vollem Maße auszunützen. Diese praktischen Merkmale werden oft genügen, um Ring und Kartell auseinander zu halten. Van der Borght (Handel und Handelspolitik) bemerkt, daß die Ringe nicht die schädlichen Folgen der Konkurrenz aufheben wollen, sondern daß dieselben einen spekulativen Gewinn erzielen, den sie durch gewalttätige und künstliche Störung des Marktes erreichen. „Sie sind nicht Kinder der Not, sondern Früchte einer maßlosen Spekulationssucht und Gewinngier." Diese sehr richtige Beobachtung legt jedoch das Hauptgewicht auf die Absicht der

Vereinigung, die oft nicht mit gehöriger Klarheit zur Schau treten wird.

Die Grenzziehung zwischen industriellem Kartell und Ring wird wohl am leichtesten sein. Am nächsten wird der Ring zu jenem Kartell stehen, welches den Gewinn kontingentiert und die Produktion ankauft. Doch selbst zwischen diesen Formen besteht ein wesentlicher Unterschied, nämlich der, daß, während bei dem Ring der Spekulant als Mittelglied zwischen Produzenten und Konsumenten tritt, bei dem Kartell stets eine Interessengemeinschaft der Produzenten im Vordergrund steht.

Manche Schriftsteller wollen die Ringe derart von den Kartellen sondern, daß sie bei der Begriffsbestimmung der letzteren spezielle Merkmale aufnehmen. So Grunzel, der als Zweck des Kartells die Regelung der Produktion bezeichnet, und Pohle, der darauf das Gewicht legt, daß die das Kartell begründenden Unternehmer im Kreise ihrer üblichen geschäftlichen Tätigkeit bleiben. Obzwar beide Beschränkungen bei vielen Kartellen zutreffen mögen, so ist ihre Verallgemeinerung doch nicht begründet, denn einerseits ist die Regelung der Produktion nicht Zweck, sondern bloß Mittel des Kartells zur Erhöhung des Produktionsertrags, andererseits regeln auch die Ringe indirekt die Produktion. Auch wird es oft vorkommen, daß die Begründer von Ringen beim Abschluß derselben im Rahmen ihrer bisherigen wirtschaftlichen Tätigkeit verbleiben.

Ähnlich verhält es sich mit der Unterscheidung von Trusts und Fusionen. Es können nämlich zwischen Unternehmungen Verbindungen entstehen, welche, ohne auf vorhergehendem Vertragsverhältnisse zu basieren, die Konkurrenz zwischen diesen zusammenhängenden Unternehmungen tatsächlich ausschließen. Die einfachste Form dieser Erscheinung bietet die Aktiengesellschaft, die von einer andern Person oder Gesellschaft durch den Besitz der Majorität der Aktien beherrscht wird. Landesberger bezeichnet diese Vereinigung mit der im internationalen Finanzverkehr gebräuchlichen Benennung „Concern“; in Frankreich wird sie „Omnium“ genannt. Diese Fusionen haben viele Ähnlichkeit mit einzelnen Trustformationen und insbesondere mit den älteren Formen derselben. Die Fusion selbst ist an sich kein Kartell, obwohl die Unternehmungen oft zu Kartellzwecken fusionieren, und obwohl durch die Fusion die Konkurrenz, wenigstens

unter den betreffenden Unternehmungen, nicht bloß zeitweilig beschränkt, sondern ein für allemal aufgehoben wird.

All diese Formationen: Korners, Ringe, Concerns und Fusionen kommen im folgenden nur als Hilfsmittel zur Verwirklichung von Kartellzwecken, aber nicht als selbständige Formationen in Betracht.

§ 6. Zurückführung der Entstehung der Kartelle und Trusts auf die elementaren Erscheinungen der Volkswirtschaft.

Es fragt sich aber: wozu setzen sich die Unternehmer diesen Zweck? Was veranlaßt sie, ganz oder teilweise ihrer Unabhängigkeit zu entsagen und hiermit auf das Recht der vollen und rücksichtslosen Ausnützung jener Möglichkeiten zu verzichten, die die „Sphinx Konjunktur" in ihrem Schoße birgt, auf das Recht, welches mit dem Begriff des Unternehmers sozusagen untrennbar verwachsen ist?

Um auf diese Fragen die Antwort zu finden, geht Liefmann[1]) von jenen drei Formen des Tausches und der Preisbildung aus, die Menger in seinen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre" unterscheidet, und betrachtet: 1. den Tausch eines unteilbaren Monopolgutes, 2. den Tausch von Quantitäten eines Monopolgutes, und 3. den Fall, daß Güter derselben Art von mehreren vertauscht werden. So gelangt er zu dem Ergebnis, daß Ausgangspunkt des Handelns des tauschwirtschaftlichen Subjekts das Streben nach Gewinn sei. Um möglichst hohen Gewinn aus dem Tausch zu erzielen, müsse das Wirtschaftssubjekt 1. möglichst hohe Preise für seine Güter zu erlangen suchen. Um diese zu erlangen, müsse es aber 2. eine rationelle Angebotspolitik betreiben können, d. h. die Tauschgüter in solchen Mengen auf den Markt bringen, die es nur den kaufkräftigsten Käufern gestatten, zum Tausch zu gelangen und die weniger kaufkräftigen vom Tausch ausschließen; hierzu müsse es wieder, da ihm die Konkurrenz die Möglichkeit einer solchen Angebotspolitik abschneide, 3. einen eigenen, mindestens relativ konkurrenzfreien Markt, ein Monopol haben. Das Wirtschaftssubjekt müsse also notwendigerweise zuerst Monopolisierungspolitik anfangen, d. h. die Konkurrenten zu beseitigen suchen, und so entspinne sich der

[1]) A. a. O. S. 29 ff.

Konkurrenzkampf, der die Eigentümlichkeit habe, das Wirtschaftssubjekt zu einer der Monopolistenpolitik gerade widerstrebenden Handlungsweise zu zwingen. Es müsse 1. nicht nur keine höheren, sondern niedrigere Preise fordern wie seine Konkurrenten, denn nur so werden alle Abnehmer sich ihm zuwenden; hierzu sei 2. notwendig, daß das betreffende Wirtschaftssubjekt auch die ganze Nachfrage zu jenen Preisen befriedigen könne, es müsse also von einer vorteilhaften Angebotspolitik vorläufig absehen. Da aber meistens alle die, welche Güter derselben Art auf demselben Markt vertauschen, dieselbe Politik zu gleicher Zeit betreiben, so sei die Folge, daß das Erlangen eines Monopols keinem gelingt. Gelänge es aber einem, so würde sofort wieder neue Konkurrenz entstehen. Tatsächlich komme es jedoch gewöhnlich nicht so weit, und man begnüge sich damit, sich die Absatzgelegenheit für den erzeugten Gütervorrat zu erkämpfen, und zwar möglichst unter vollkommener Ausnutzung der jeweiligen Produktionsmittel, und suche dann in der Größe des Absatzes einen Ersatz zu finden für die geringe Höhe der Konkurrenzpreise (Prinzip: großer Umsatz, kleiner Nutzen). Da nun der fortgesetzte Konkurrenzkampf nur in den seltensten Fällen zum Siege eines der Konkurrenten und zu dessen Monopol führe, so hätten sich die tauschwirtschaftlichen Subjekte zu allen Zeiten nach anderen Mitteln umgesehen, welche geeignet wären, die Konkurrenz zu beseitigen, ihnen ein Monopol zu verschaffen. Solche Mittel sind die staatlicher Hilfe und die gemeinsamer Selbsthilfe, die Verbände.

Wie konsequent auch diese Ableitung des Wesens und Zwecks der Unternehmerverbände aus den typischen Bestrebungen der Tauschsubjekte durchgeführt und wie tadellos sie auch vom rein deduktiven Standpunkt sein mag, so können wir uns mit ihr doch unmöglich zufrieden geben, ehe wir ihren weiteren Zusammenhang mit dem Ganzen des wirtschaftlichen Lebens, mit den Gesetzen der Preisbildung, des Angebots und der Nachfrage, aufgeklärt haben. Wir müssen uns vor allem vergegenwärtigen, daß die Kartellbildung selbst eine Reaktion auf die Ergebnisse der frei waltenden Gesetze des Angebots und der Nachfrage bedeutet. Im Prinzip ist die Preisbildung das Ergebnis der gegenseitigen Wertschätzungen einerseits der Subjekte des Angebots, andererseits der der Nachfrage; also eine Ziffer, die

ohne ein absichtliches, planmäßiges Eingreifen insofern automatisch entsteht, als es sich immer nur um den Gedankengang und Entschluß eines isolierten Tauschpaares handelt. Die Wirkung aber, die diese Preisbildung auf die am Markt beteiligten übrigen Wirtschaftssubjekte ausübt, ist eine rein psychologische; und indem sie als Motiv zu den verschiedensten Entschlüssen und Maßnahmen seitens der Beteiligten wirkt, wird sie selbst zu einem sehr wesentlichen Faktor der Preisbildung. Dies ist die einzig mögliche Erklärung für die Erscheinung, daß hohe Preise ein Anwachsen des Angebots und dadurch ein Sinken der Preise verursachen und umgekehrt niedere Preise ein Abnehmen im Angebot und das Steigen der Preise nach sich ziehen. Dies ist also die Ursache der Neigung des Preises nach der Höhe der Herstellungskosten hin, da diese jenes Minimum bedeuten, unter welchem der Produzent nur ausnahmsweise verkaufen kann, das er aber auch im Zustand der freien Konkurrenz nicht wesentlich zu übersteigen vermag, da ihm sonst neue Konkurrenz erwächst, die den Preis wieder annähernd auf das Niveau der Herstellungskosten herabdrückt. Wie sich nun die Preisschwankungen im wirtschaftlichen Leben abspielen, so ändert sich auch die Reaktion der Beteiligten auf die Preisbildung, und so gibt es Marktlagen, die notwendig Kartellbewegungen erzeugen, und auch solche, die ähnlichen Bewegungen ungünstig entgegenwirken.

Das Bestreben, auf die Preisbildung durch gemeinsames Vorgehen bestimmend einzuwirken, setzt vor allem bei den Beteiligten eine Meinung über die Unzulänglichkeit des Unternehmergewinnes voraus. Da dieser sich aus der Differenz zweier Faktoren, nämlich der Herstellungskosten und des Preises der Ware zusammensetzt, so ist es lediglich das Wachsen der Herstellungskosten und das Sinken der Warenpreise, die als Motive der Kartellierung in Betracht kommen.

Es ist bekannt, wie diese zwei Faktoren sich am Markt betätigen. Eine Erhöhung der Herstellungskosten ruft das Bestreben wach, die Kostenerhöhung durch Preiserhöhung auf die Nachfrage abzuwälzen. Ist die Ware eine sehr notwendige und das nachfragende Publikum ein sehr kaufkräftiges, so gelingt dies auch ohne Kartell; sind die Käufer selbst Weiterverkäufer oder Produzenten, so ist ein Widerstand schon wahrscheinlicher. Das große Publikum reagiert in derselben Weise, wenn es in der

Lage ist, den Verbrauch im betreffenden Artikel leicht einzuschränken, z. B. durch Übergang auf Surrogate usw. Diese Reaktion zieht als Folge ein Überangebot, Preissturz und noch größere Verluste für die Produzenten nach sich; die ungünstiger gestellten Werke müssen ihre Produktion einschränken, bis das Angebot wieder mit der Nachfrage ins Gleichgewicht gerät.[1]) Die unliebsamen Folgen der Preiserhöhung werden durch eine entsprechende Kartellierung ausgeschlossen: sie vermag die Produktion einzuschränken, noch ehe ein Überangebot vorhanden ist, verhütet dadurch ein wesentliches Sinken der Preise und stellt das frühere Verhältnis zwischen Herstellungskosten und Preis, d. h. den Unternehmergewinn, wieder her.

Ähnliches geschieht, wenn der Unternehmergewinn infolge der erschlafften Nachfrage durch Preissturz geschmälert wird. Dies kommt, wie auch Schmoller[2]) treffend ausführt, in ungünstigen Ernte- und Geschäftsjahren, in Zeiten rückgängiger Konjunktur, bei Stockung des Welthandels vor. Die verminderte Nachfrage erzeugt bald Überfüllung der Märkte; die Preise haben eine fallende Tendenz. Erscheint die verminderte Nachfrage als ein vorübergehendes Ereignis, so wird ohne zu großen Schaden für die Produzenten durch etwas kürzere tägliche Arbeitszeit und ähnliche Maßregeln das Überangebot in verhältnismäßig kurzer Zeit zu beseitigen sein, und die Marktpreise werden dann auf den Betrag der Produktionskosten zurückkehren. Dauert die Störung aber länger, ist der Preisfall zugleich sehr stark, ist die Ware aus der Mode gekommen, durch andere ersetzt, sind dauernd fremde Märkte verloren, so entsteht eine längere Krisis für das betreffende Gewerbe. Es fragt sich jetzt, wie die Einschränkung sich vollziehe. Am leichtesten ist es, wenn es sich um Produkte handelt, welche die betreffenden Gewerbetreibenden nur nebenbei herstellen, ohne daß ihre Existenz von dieser Einnahme wesentlich abhängt. Schwieriger wird es, wenn das Überangebot in einem Hauptprodukt der Betreffenden entstanden ist. Je größer, komplizierter, kapitalkräftiger die Unternehmungen sind, desto widerstandsfähiger sind sie; sie versuchen die Verluste durch technische Verbesserungen, Herabminderung der Generalkosten, Ausdehnung der Produktion aus-

---

[1]) Vergl. Schmoller a. a. O. Bd. II S. 156.

[2]) A. a. O. Bd. II S. 155 f.

zugleichen; sie erzeugen so oft, wenn das Angebot schon zu groß ist, ein weiteres Überangebot. Ist der Preisfall plötzlich und stark, so machen zunächst die Betriebe Bankrott, die unter ungünstigen Umständen arbeiten. Geschäfte, die technisch ihr Kapital herausziehen können, versuchen dies, werfen sich auf andere Tätigkeiten. Gelingt dies nicht, so wird das durch die Einschränkung der Produktion unbrauchbar gewordene fixe Kapital als Verlust abgeschrieben, und man arbeitet fort, wenn nur das verminderte Kapital sich verzinst und die übrigen laufenden Kosten sich noch ersetzen. So wird der Reduktionsprozeß bald langsamer, bald schneller sich vollziehen, immer von großen Verlusten begleitet, bis er sein Ziel erreicht, das Angebot in eben dem Umfange zu beschränken, wie die Nachfrage es erheischt. Ist dies geschehen, wozu aber oft viele Jahre gehören, dann wird der Marktpreis wieder den Produktionskosten sich gleichstellen.[1])

Besteht aber das betreffende Gewerbe aus wirtschaftlich geschulten und weitblickenden Unternehmern, die die Verschlechterung der Lage und deren Folgen rechtzeitig gewahr werden, so lassen sie es nicht zu einem plötzlichen Krach und einer akuten Krise kommen, sondern sehen sich vor, das Angebot der verminderten Nachfrage durch gemeinsame Verabredung anzupassen. Ungünstiger gestellte Werke werden aufgekauft und außer Betrieb gesetzt; die übrigen vereinbaren Ruheschichten, Einschränkung der Arbeitszeit usw. Ein Preisminimum wird festgesetzt. Von neu entstehender Konkurrenz ist nichts zu fürchten; die bestehenden Unternehmer sind froh, wenn sie ohne große Verluste davonkommen. Die Einschränkung der Produktion erfolgt auf diese Weise rascher, mit geringeren Opfern, die nicht einzelne zu tragen haben, sondern die auf eine wenigstens annähernd gerechte Weise auf alle Unternehmer verteilt werden.

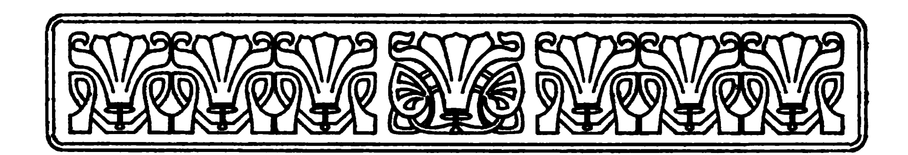
Nun kann natürlich diese Meinung über die Unzulänglichkeit des Unternehmergewinnes, von welcher ausgehend wir soeben das Entstehen der Unternehmerverbände betrachteten, ebensogut eine berechtigte und richtige wie auch eine falsche, irrtümliche und unberechtigte sein; und ist sie eine solche, dann ist natürlich auch der daraus gezogene Schluß ein falscher, und

[1]) Schmoller a. a. O. Bd. II S. 155 f.

das auf Grund dieses falschen Schlusses entstandene Kartell nichts anderes als ein Mittel zu wucherischer Ausbeutung des nachfragenden Publikums. Es ist demnach eine für uns bedeutsame Frage, ob der Unternehmergewinn überhaupt ein ökonomisch berechtigter, und welches jenes Maß ist, nach dem die Berechtigung des Unternehmergewinnes zu messen sei. Wir begnügen uns hierbei mit der Feststellung der Tatsache, daß unsere heutige Wirtschaftsordnung, auf dem Prinzip des Privateigentums fußend und die Berechtigung des freien Erwerbs anerkennend, den Unternehmergewinn an sich als eine rechtmäßige Entlohnung des Unternehmers für seine Tätigkeit, sein Risiko, sein produktives Schaffen betrachtet, und daß auch über das berechtigte Maß dieses Gewinnes zu einer gewissen Zeit, auf einem gewissen Gebiet, annähernd feste Anschauungen herrschen. Diese Anschauungen gehen hauptsächlich vom Konsum aus und gründen sich auf die Bedürfnisse einer angemessenen Lebenshaltung des Produzenten, indem man sich denkt, daß ein Kleingewerbetreibender aus seinem Geschäft einen seiner bescheidenen Lebenshaltung entsprechenden kleineren Gewinn herausschlagen muß als der Großindustrielle, der in seinem Unternehmen ein beträchtliches Vermögen aufs Spiel setzt, der, von den großen Schwankungen des Welthandels abhängiger, mit einem ungleich höheren Risiko arbeitet, und der auch in seiner Lebenshaltung einen ungleich größeren Aufwand zu machen hat, um mit seinen Kunden verkehren, Geschäfte abschließen und abwickeln zu können. Der Umstand, daß der Unternehmer auch für eine Reserve zu sorgen hat, welche zu seiner Erhaltung im Alter, bei einer eventuellen Erwerbsunfähigkeit oder Bankrott usw. dienen muß, kommt auch in Betracht. So lange nun der entsprechende Bruchteil des genannten Unternehmergewinnes, welcher auf eine Einheit der produzierten Ware fällt, nicht jenes Maß übersteigt, welches als Gesamtgewinn die beschriebene Lebenshaltung sichert, so lange kann von einer unberechtigten Erhöhung des Gewinnes, von einer Ausbeutung des verzehrenden Publikums füglich nicht gesprochen werden, und bis zu dieser Grenze wird daher auch eine Kartellierung nicht als unberechtigtes Mittel zur Erhöhung des Unternehmergewinnes betrachtet werden können. So lange also ein plötzliches, übermäßiges Reichwerden einer Anzahl von Unternehmern in irgend einem Industriezweig nicht bemerkbar wird;

so lange übermäßige Dividenden nicht verteilt, unnötige Reservefonds nicht aufgehäuft, unverhältnismäßig hohe Direktoren- und Aufsichtsratsgehälter nicht gezahlt oder andere ähnliche Symptome unverdienter Bereicherung einzelner Unternehmungen oder Beteiligten nicht beobachtet werden: so lange ist nichts geschehen, was auf Grund der heutigen Gesellschaftsordnung als ungerecht, ausbeuterisch, wucherisch gebrandmarkt werden könnte. Es ist das unbestreitbare Recht eines jeden Unternehmers, zu bestehen und zu erwerben; einzelnen gelingts besser, anderen weniger gut: die einen tragen den Vorteil ihres Glücks ebensogut wie die andern den Fluch ihres Mißgeschicks. Einen unberechtigten Vorteil aus seiner Lage zieht nur der, der sich durch gewaltsames Eingreifen in das freie Spiel der Kräfte ganz unverhältnismäßig günstig zu stellen versteht.

Was aus all dem in Beziehung auf die Berechtigung der Kartellbewegung zu folgern sei, und wie sich die Gesellschaft ihr gegenüber zu stellen habe: darauf kommen wir noch eingehend zu sprechen. Hier galt es, die Kartellbewegung auf die elementaren Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens, auf Angebot und Nachfrage, Preisbildung und Unternehmergewinn zurückzuführen und ihren Zusammenhang mit dem Ganzen des wirtschaftlichen Lebens darzutun.



II. Kapitel.

Arten der Kartelle und Trusts.

§ 7. Übliche Klassifikationen der Kartelle und Kritik derselben.

Erscheinungen, die ihre Wirkungen auf so vielerlei Gebieten des wirtschaftlichen Lebens äußern, wie die Kartelle, werden natürlicherweise von den verschiedensten Gesichtspunkten aus klassifiziert. Man unterscheidet nach Subjekten, Gebiet, Methoden der Kartellierung, Organisation und Zweck des Kartells. Alle diese fundamenta divisionis sind aber nicht von gleicher Wichtigkeit, einzelne sogar ganz unbedeutend. So enthält z. B. die Einteilung nach Zwecken der Kartelle, laut welcher zwischen Überproduktion verhindernden und ein Monopol anstrebenden Kartellen unterschieden wird, kein praktisch durchführbares Scheidungsmerkmal; denn einerseits kann das dem einen nachstrebende Kartell zum andern übergehen, andererseits bezweckt das ein Monopol anstrebende Kartell auch vor allem, die Überproduktion zu verhindern, und dieser Zweck ist wieder nur zu erreichen, wenn eine gewisse monopolistische Lage durch das Kartell erkämpft wird. Nichtsdestoweniger ist diese Einteilung in der französischen Literatur eingebürgert, und die Motive zum österreichischen Kartellentwurf 1897 messen ihr auch eine gewisse Wichtigkeit bei.[1])

Ebenso kann die Einteilung übergangen werden, die nach Gebieten der Kartelle unterscheidet. Es mag allerdings der Umstand, ob ein Kartell ein lokales, nationales oder internationales ist, manchmal auch von Wichtigkeit sein. Für unsere Verhältnisse von hervorragender Wesentlichkeit sind in dieser

[1]) Vergl. Grunzel a. a. O.

Beziehung jene, die Zollgebietskartelle genannt werden können, und deren Wirkungskreis sich auf ein Zollgebiet erstreckt. Dieser Art sind, der grundgesetzlichen Gemeinschaft des Zollgebiets zufolge, die österreichisch-ungarischen Kartelle, die die wichtigsten, auf dem Gebiet der ungarischen Krone wirkenden Kartelle in sich schließen.[1]) Diese Kartelle gehören dem staatsrechtlichen Vertragsverhältnis zufolge, in welchem einerseits die Länder der Stephanskrone, andererseits Österreich miteinander stehen, prinzipiell und theoretisch in die höhere Klasse der internationalen Kartelle; bei näherer Untersuchung wird sich aber eine so tiefgehende Interessengemeinschaft und einheitliches Auftreten der Industrien der beiden Reiche zeigen, daß vom praktischen Gesichtspunkt aus diese Zollgebietskartelle sich als diejenigen eines einheitlichen Industriegebiets darstellen.

Endlich braucht auch bei jener Klassifikation nicht länger verweilt zu werden, die die Subjekte der Kartelle als Einteilungsgrund nimmt, und Kartelle der Urproduzenten und solche der Gewerbetreibenden unterscheidet. Erstere gibt es kaum; was aber die weiteren Untereinteilungen (Kartelle im Groß- und Kleingewerbe, dann die Einordnung der Kartelle nach den einzelnen Gewerbezweigen) betrifft, so sind dieselben — wenigstens vom Standpunkt der Morphologie der Kartelle — wenig erheblich.

Es bleiben somit jene zwei Gesichtspunkte, von denen ausgehend schon Menzel[2]) seine Einteilung trifft: nach der Kartellierungsmethode und nach der Organisation der Kartelle; oder, wie sie Menzel nennt, eine materielle und eine formelle Einteilung.[3])

Pohle[4]) klassifiziert nach den Mitteln der Kartellierung, und unterscheidet: 1. Preisfeststellungen, 2. Verteilung der Absatzgebiete bezw. des einkaufenden Publikums, 3. Kartellierung der Produktion, 4. Gewinnausgleichung, 5. Absatzkartellierung (vgl. die weiteren Ausführungen unten).

---

[1]) Vergl. eingehender unten, §§ 12—14.

[2]) Die Kartelle und die Rechtsordnung, 1902, S. 5.

[3]) Zur Kritik der Menzel'schen „formalen" Einteilung s. unten, S. 63. Vom „materiellen" Standpunkt aus unterscheidet Menzel Preiskartelle, Produktionskartelle, Absatzkartelle und Beteiligungskartelle. Zu den Preiskartellen zählt er auch die gegen Lieferanten von Rohprodukten gerichteten Kartelle (Nachfragekartelle, vgl. weiter unten), die natürlich nicht das Minimum, sondern das Maximum des Preises feststellen (vgl. unten S. 64).

[4]) A. a. O. S. 15.

Schäffle[1]) unterscheidet marktverteilende und marktzusammenfassende Kartelle; die ersten verteilen den Markt und schließen dadurch den Wettbewerb unter sich aus; die letzteren zentralisieren die Versorgung des Marktes. Als Abart der ersten Klasse erscheint das bei Preisausschreibungen übliche Kartell. Die den Markt zusammenfassenden Kartelle teilt dann Schäffle in Preiskartelle, die Produktion einschränkende, geschäftverteilende, gewinnverteilende und gewinnausgleichende Kartelle. Die letzten drei Gruppen nennt er „eigentliche" Kartelle.

Eine komplizierte und doch nicht in jeder Beziehung befriedigende ist Liefmann's Gruppierung. Liefmann hält für Kartelle nur die Vereinigungen von Unternehmern als Subjekten des Angebots, so daß z. B. die auf den Einkauf von Rohprodukten oder auf das Anwerben von Arbeitern gerichteten Vereinigungen keine Kartelle wären, weil dieselben zwar auf gemeinsame Preis- und Angebotspolitik, nicht aber auf gemeinsame Monopolpolitik abzielen könnten. Die eigentlichen Kartelle könnten dann auf zweierlei Weise verfahren: 1. vom einzelnen Wirtschaftssubjekt ausgehend, dessen wirtschaftliche Handlungsfreiheit sie in irgend einem Punkt, z. B. in Beziehung auf die Preisfeststellung, einschränken; 2. das Gesamtangebot feststellen und auf Grund dieser Feststellung das Verhältnis des Angebots des einzelnen zum Ganzen regeln. Auf dieser Grundlage unterscheidet Liefmann Verbände der Unternehmer als Subjekte der Nachfrage, die keine Kartelle sind, und solche der Unternehmer als Subjekte des Angebots, Kartelle; letztere teilt er in Kartelle niederer Ordnung, beschränkende Kartelle, und solche höherer Ordnung, verteilende Kartelle (Kontingentierungen); in jeder dieser zwei Gruppen endlich unterscheidet er nach dem Zweck der Kartellierung, und erwähnt als zur ersten Gruppe gehörig die Produktionskartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer Angebotspolitik), die Gebietskartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer Monopolpolitik) und Preiskartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer Preispolitik); in der Gruppe der Kartelle höherer Ordnung aber unterscheidet er wieder nach demselben Prinzip das Angebot kontingentierende Kartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer

[1]) „Die Kartelle", in „Gesammelte Aufsätze", Bd. I., 1885, S. 150, und „Zum Kartellwesen und Kartellpolitik", in der Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft, LIV. Jahrg., Heft 4.

Angebotspolitik), die Nachfrage kontingentierende Kartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer Monopolisierungspolitik) und den Gewinn kontingentierende Kartelle (Kartelle zum Zweck gemeinsamer Preispolitik).[1])

Eine ähnliche Stufenleiter der Kartelle stellt Grunzel[2]) auf, bei welcher jede einzelne Stufe, je höher sie steht, um so schwerer zustande kommt, aber auch um so sicherer auf Erfolg rechnen kann. Auf der niedersten Stufe stehen die Konditionskartelle; dann folgen Preiskartelle, beschränkende Kartelle, Rayonnierungskartelle, Kontingentierungen, Absatzkartelle, Ausfuhrkartelle. Als die Nachfrage regelnde Kartelle werden Arbeits- und Einkaufskartelle erwähnt.

All diese Einteilungen und Gruppierungen leiden an wesentlichen Fehlern; die Frage ist daher noch nicht als gelöst zu betrachten. Allerdings hängt der Wert einer Klassifizierung davon ab, ob zunächst logische Vollkommenheit, oder die Geltendmachung praktischer Gesichtspunkte erstrebt wird. Vom ersten Standpunkt aus kommt alles auf die Einheitlichkeit und logisch richtige Durchführung der ultima differentia, vom zweiten auf die praktisch geschickte Wahl des fundamentum divisionis an. Menzels obenerwähnte Einteilung ist vom logischen Standpunkt aus grundfalsch, ebenso diejenige Pohles; vom Zweckmäßigkeitsstandpunkt ist sie aber denjenigen Schäffles und Liefmanns vorzuziehen. Letztere entspricht am meisten den Anforderungen der Logik; doch wäre sie auch von diesem Gesichtspunkt aus nur nach einigen Berichtigungen vollkommen zu nennen, während sie vom praktischen Standpunkt aus an dem Grundfehler leidet, daß sie Vereinigungen, die im Leben ganz allgemein als Kartelle gelten, die ihrem Zweck und ihrer Organisation nach alles mit den Kartellen gemein haben, und die in der Zukunft, nach kräftigerem Durchdringen der Kartellidee, möglicherweise auch eine den Angebotskartellen gleichkommende Mannigfaltigkeit der Erscheinungsformen entwickeln werden, — nicht zu den Kartellen zählt. Lediglich wiederholt sich auch bei den Vereinigungen der Unternehmer als Subjekte der Nachfrage derselbe ökonomische Zweck: die Erhöhung oder Festhaltung des Unternehmergewinnes, und das hierzu verwendete Mittel: die Verein-

[1]) Die Unternehmerverbände, S. 41.
[2]) Über Kartelle, Leipzig, 1902, S. 37—38.

barung zur Beschränkung oder Beseitigung des freien Wettbewerbs. Wir finden übrigens einige Formen dieser Nachfrage-Kartelle auch heute schon vertreten: wir kennen Preiskartelle, die in Beziehung auf die Anschaffung von Rohprodukten oder die Anwerbung von Arbeitskraft die Verfügungsfreiheit des Unternehmers einschränken, und solche, die ihm in derselben Beziehung ein bestimmtes Gebiet anweisen (Rayonnierungskartelle). Ja, es wäre auch eine Vereinbarung recht gut denkbar, den ganzen Absatz einer gewissen Ware an sich zu ziehen und denselben dann unter den Mitgliedern des Kartells zu kontingentieren; und wir werden noch auf die Wichtigkeit eines solchen Vorgehens bei den amerikanischen Trusts — namentlich beim Petroleumtrust — zurückkommen.

Geringfügiger, aber praktisch nicht weniger erheblich, sind noch zwei Bemerkungen, die Liefmanns Kategorien herausfordern. Die eine bezieht sich darauf, daß unter die aufteilenden Kartelle, Kontingentierungen, auch die zeitlich aufteilenden eingereiht werden müssen, wie sie bei öffentlichen Submissionen vorzukommen pflegen; die zweite aber ist die, daß Liefmann die Konditionskartelle unbeachtet läßt.

Was aber die systematischen Bedenken gegenüber Liefmanns Kategorien betrifft, so geht deren erstes eben davon aus, daß darin eine logisch richtige Durchführung der ultima differentia vermißt wird. Bei einer solchen kann nämlich das Unterscheidungsmerkmal auch innerhalb der beiden Hauptgruppen (Verbände der Unternehmer als Subjekte der Nachfrage und solche derselben als Subjekte des Angebots) notwendig nur dasselbe sein. Unterscheidet man also in der Angebots-Gruppe „beschränkende" und „aufteilende" Verbände, so müssen die Nachfrage-Verbände auch erst von diesem Gesichtspunkt aus geschieden werden; und teilt man dann weiter jede dieser beiden Unterabteilungen nach dem Zweck der Verbände und unterscheidet zwischen solchen zum Zweck gemeinsamer Angebots-, Monopol- und Preispolitik, so muß auch in der Nachfrage-Gruppe die Unterscheidung nach demselben Prinzip zwischen Verbänden zum Zweck gemeinsamer Nachfrage-, Monopol- und Preispolitik erfolgen. Wir berührten soeben, daß kaum eine dieser Kategorien auch heute schon vollkommen unbesetzt bliebe; aber wäre dem auch so, so hätte ein logisch richtig aufgebautes System

wenigstens den Vorzug, auf Grund des angenommenen Unterscheidungsmerkmals jede denkbare Form der Kartellierung umfassen zu können. Doch ist man heute mit dem praktischen Wert solcher logischen Kategorien im reinen. Wir brauchen ein System, um die Erscheinungen des wirklichen Lebens in einer gewissen Ordnung erschöpfend darzustellen: unser System kann also von nichts anderem, als von den verschiedenen üblichen Methoden der Kartellierung ausgehen.

§ 8. Methoden der Kartellbildung.

Als Methoden, Arten der Kartellbildung erwähnt Pohle[1]): 1. Preisfeststellungen; 2. Aufteilung des Absatzgebiets bezw. Einkaufspublikums; 3. Kartellierung der Produktion; 4. Gewinnausgleichung; 5. Absatzkartellierung. Diese fünf Kartellierungsmethoden hat Landesberger[2]) mit richtigem Takt auf einen gemeinsamen Nenner gebracht, indem er bemerkt, die wirtschaftlichen Funktionen derselben seien auf drei Hauptrichtungen zurückzuführen: a) Beseitigung oder Einschränkung der Wirkungen des Wettbewerbs; b) Beseitigung oder Einschränkung der Motive des Wettbewerbs, so, daß dadurch, obwohl nur mittelbar, der Wettbewerb selbst aufgehoben oder gemildert wird; und c) unmittelbare Beseitigung oder Beschränkung des Wettbewerbs. Ersteres sei der Fall bei Preisfestsetzungen und Kartellierungen der Produktion; das zweite bei der Gewinnausgleichung; das dritte aber bei der Aufteilung des Absatzgebiets und der Absatzkartellierung.

Was diese Funktionen im einzelnen betrifft, so hat Landesberger[3]) richtig darauf hingewiesen, die Kartellierung durch Preisfestsetzung sei dadurch charakterisiert, daß der Wettbewerb der Unternehmer zwar fortbestehe, aber dessen Folgen nicht eintreten könnten. Es ist klar, daß die unmittelbare Wirkung jeder Konkurrenz, nämlich das Sinken des Verkaufspreises unter und das Steigen des Einkaufspreises über das festgesetzte Niveau, nicht eintreten kann, so lange es Preisfestsetzungen gibt und dieselben eingehalten werden; und daher ist das Preiskartell die

[1]) A. a. O.
[2]) A. a. O. S. 319.
[3]) A. a. O. S. 319.

einfachste Methode der Beseitigung der Wirkungen der Konkurrenz.

Die gemeinsame Festsetzung der Preise kann einen doppelten Zweck haben: 1. das Anstreben von Minimal- oder Maximalpreisen, die eine gewisse Lukrativität der Produktion sichern; und 2. eine stufenweise Erhöhung bezw. Herabdrückung der Preise, was der Erhöhung des Unternehmergewinnes gleichkommt. Die Minimalpreisvereinbarungen und die stufenweise Erhöhung des Preises ist das Vorgehen der Angebotskartelle, die Maximalpreisvereinbarungen und stufenweise Herabdrückung des Preises hingegen das der Nachfragekartelle. Namentlich bei Angebotskartellen pflegen die Preisvereinbarungen auch mit anderen Abmachungen, die sich auf die Bedingungen des Absatzes und der Preisbestimmung beziehen, verbunden zu werden. Durch Begünstigungen in diesen Absatzbedingungen wird oft die Wirkung des Preiskartells wieder vereitelt.

Die Kartellierung der Produktion hat mit der Preiskartellierung soviel gemein, daß sie den Wettbewerb der Unternehmer nicht aufhebt, sondern bloß das Eintreten der wirtschaftlichen Folgen desselben verhindert. Diese Wirkung der Produktionskartellierung führt Landesberger[1]) auf jenes wirtschaftliche Gesetz zurück, wonach die Höhe der Produktionskosten im verkehrten Verhältnis steht mit dem Wachsen des Umfanges der Produktion. Diese Einschränkung der Produktion setzt den Produktionskosten eine Minimalgrenze und verhindert dadurch auch das Sinken des Preises unter diese Minimalgrenze. Es liegt auf der Hand, daß diese Art der Kartellierung das weiteste Feld bei Überproduktionskrisen besitzt, da sie die Grundursache des Übels, die Überproduktion beseitigt.

Die Gewinnausgleichung — nach Pohle die vierte Kartellierungsmethode — will die Beweggründe des Wettbewerbs schwächen oder einschränken und hierdurch ihn selbst und seine Folgen auf das Minimum herabdämpfen. Da in der individualistischen Gesellschaftsordnung für den einzelnen nicht die Produktionsfähigkeit, sondern die Einträglichkeit seines Geschäfts maßgebend ist, führt diese Kartellierungsmethode dahin, daß der einzelne Unternehmer nicht mehr produziert, als notwendig

---

1) A. a. O. S. 318.

ist, um bei der Gewinnausgleichung den möglichst größten Gewinnanteil zu erlangen.[1]) Die Gewinnausgleichung erfolgt nach Maßgabe eines angenommenen Grundpreises — der beiläufig den Produktionskosten entspricht — und des durch die Kartellvereinbarung festgesetzten Minimalverkaufspreises. Die Differenz dieser beiden Größen ist der zur Aufteilung bezw. Abrechnung gelangende Gewinn. Da demnach die Gewinnausgleichung weder auf Grund der wirklichen Herstellungskosten, noch auf Grund des wirklichen Verkaufspreises erfolgt, so bleibt dem einzelnen Unternehmer am ganzen Verlauf der Produktion nur das zweifache Interesse, einerseits die wirklichen Herstellungskosten in seinem Geschäft dem angenommenen Grundpreis gegenüber möglichst zu vermindern und andererseits den wirklichen Verkaufspreis möglichst zu erhöhen. Damit eine relative Minderung der Herstellungskosten durch Ausbreitung der Produktion dem einzelnen Unternehmer nichts nütze, wird die Gewinnausgleichung nicht auf Grund des wirklichen Absatzes jedes einzelnen, sondern nach einem im vorhinein festgestellten Maßstab durchgeführt. Um zu verhindern, daß die einzelnen Unternehmer ihre Produktion übermäßig einschränken, sind mannigfache Präventivmaßregeln nötig. Automatisch wirkt dem übrigens auch der angenommene Grundpreis entgegen, denn eine wesentlichere Einschränkung der Produktion erhöht meistens die relativen Herstellungskosten über das Maß des Grundpreises und bedeutet daher für den einzelnen Unternehmer einen Verlust.

Das Wesen der Pohleschen zweiten Kartellierungsmethode besteht darin, daß das Kartell den Absatz unter seinen Mitgliedern verteilt. Das einzelne Mitglied gerät dadurch, abgesehen von einem immer möglichen Wettbewerb eines Outsiders, auf dem ihm zugeteilten Gebiet in eine monopolistische Lage. Diese Kartellierungsmethode ist nur bei den Angebotskartellen praktisch erprobt; sie ist aber auch für Nachfragekartelle nicht ausgeschlossen.[2]) Die Aufteilung des Kartellgebiets erfolgt gewöhnlich entweder auf Grund der Produktionsfähigkeit, die nach einem Durchschnitt von der Produktion mehrerer verflossener Jahre festgestellt wird, oder auf Grund der Produktion des letzt-

---

[1]) Landesberger a. a. O.

[2]) Siehe oben S. 62.

vergangenen Jahres. Es kommen natürlich auch die Lage der einzelnen Unternehmungen und die Frachtkosten in Betracht.

Zur Durchführung der Verteilung des Absatzes wird oft das Errichten eines eigenen Organs, einer Verkaufsstelle, eines Syndikats notwendig. Wird aber mit der Befriedigung des Absatzes ein derartiges Organ betraut, so fällt diese Vereinbarung schon unter den Begriff der Absatzkartellierung, die Pohle, als die fünfte Methode der Kartellierung, absondert.[1]) Nach seiner Ansicht kann von Aufteilungskartellierung nur die Rede sein, so lange der Verkauf selbst in Händen des einzelnen Kartellmitglieds bleibt.[2])

Auf der Verteilung des Absatzes beruhen auch jene Kartelle, die bei Submissionen vereinbart werden. Die Vereinbarung kann dahin gehen, die Offerte gemeinsam einzureichen und im Falle der Erlangung des Auftrags denselben in einem vorher festgestellten Verhältnis unter sich zu verteilen; oder aber schon von vornherein einen Turnus festzusetzen, nach welchem an den Submissionen teilgenommen wird, wobei dann im einzelnen Fall nur derjenige Bewerber offeriert, der nach dem Turnus an die Reihe kommt, die übrigen aber entweder überhaupt nicht, oder bloß zum Schein mit unannehmbaren Offerten teilnehmen. In beiden Fällen werden die Aufträge nicht örtlich, sondern zeitlich aufgeteilt.

Wirtschaftlicher Zweck dieser Kartellierungsmethode ist die gänzliche Ausschließung des Wettbewerbs unter den Kartellmitgliedern. Der Konsument ist nicht in der Lage, zwischen den Kartellmitgliedern zu wählen: entweder hält er sich an den vom Kartell ihm zugewiesenen Unternehmer, oder er muß von der Bestellung bezw. dem Kauf dem Kartell gegenüber Abstand nehmen.

Bei der Kartellierung des Absatzes endlich erfolgt die unmittelbare Beseitigung des Wettbewerbs ganz allgemein und auch nach außen bemerkbar dadurch, daß die Konsumenten einem Kartellorgan — Verkaufsstelle, Syndikat usw. — zugewiesen werden, welches die Aufteilung des Absatzes nicht nach Maßgabe des Gesetzes des Angebots und der Nachfrage, sondern eines im vorhinein festgesetzten Planes besorgt.[3])

[1]) Siehe unten S. 73.
[2]) So auch Grunzel a. a. O.
[3]) Landesberger a. a. O. S. 321.

§ 9. Arten der Kartelle.

Die eben beendete Untersuchung der üblichsten Kartellierungsmethoden wird uns die Aufgabe, an deren Lösung wir herantreten, wesentlich erleichtern. Wir schicken uns an, jene Kartelltypen zu beschreiben, die sich zufolge ihrer Häufigkeit oder der Nachhaltigkeit ihrer auf das wirtschaftliche Leben geübten Wirkung als selbständige Arten der Kartelle ausgebildet haben. Wir behalten die im vorigen Paragraphen befolgte Ordnung bei und behandeln zuerst jene Kartellarten, die nicht den Wettbewerb unmittelbar, sondern bloß dessen Symptome zu beseitigen suchen (Konditionen- und Preiskartelle), dann jene, die die Motive der Konkurrenz beseitigen oder schwächen (Gewinnkontingentierungen), und in dritter Reihe jene, die den Wettbewerb selbst aufheben oder einschränken (aufteilende und Absatzkartelle). Nachher gehen wir auf die praktisch weniger bedeutenden Kartelle der Unternehmer als Subjekte der Nachfrage (Arbeitskartelle, Einkaufskartelle) über.

I. Angebotskartelle.

1. Konditionenkartelle.

Zweck der Konditionenkartelle ist die gemeinsame Festsetzung von Verkaufsbedingungen, deren Verschlechterung das erste Signal einer ungesunden Entwicklung eines Industriezweiges zu sein pflegt. Ungünstige Konjunkturen drücken den Verkaufspreis bis zu einer Höhe herab, wo die Produktion für ungünstiger gestellte Unternehmungen aufhört gewinnbringend zu sein. Die kapitalstärkeren Unternehmungen versuchen nun, durch Gewährung von immer längeren und längeren Krediten, höheren Kassaskonti, verschiedenen Rabatten usw. sich Käufer zu werben. Die Käufer, und zumal die größeren, nützen ihre günstige Lage aus und wälzen die Kosten der Packung und Verfrachtung auf den Verkäufer über, treten mit übertriebenen Forderungen, betreffend das Einsenden von Mustern, die Maße usw. auf, bis endlich die Verkäufer durch einheitliches Vorgehen die Lage zu bessern versuchen.[1]) Nicht all diese Verträge sind Kartelle; denn sonst wäre jede Usance ein Kartell. Grunzel behauptet auch, die Usancen nehmen den Charakter des Kartells an, wenn

[1]) Grunzel a. a. O. S. 39.

die Vertragsteile sich verpflichten, nur im Sinne der Usancen Geschäfte zu schließen.[1]) Dies ist aber unrichtig, denn solchen Verträgen fehlt die Absicht der Beschränkung des Wettbewerbs, das charakterisierende Merkmal des Kartells. Allerdings ist die Grenzlinie schwankend. Soweit diese Verträge als Kartelle gelten können, teilen sie jene Eigenschaft der Preiskartelle, die Konkurrenz selbst nicht zu beseitigen, sondern bloß ihre Folgen abzuschwächen, und andererseits die Unabhängigkeit der Unternehmer nur sehr wenig zu beeinträchtigen. Die Regelung der Verkaufsbedingungen pflegt meistens in Verbindung mit den Preiskartellen vorzukommen, schon um Mißbräuchen vorzubeugen, denn sonst könnte das Preiskartell leicht durch Gewährung von anderen Begünstigungen (hohe Kassaskonti, Rabatte usw.) illusorisch gemacht werden.[2]) Als Beispiel eines Konditionenkartells ist auf die Vereinbarung der Budapester und Provinzmühlen vom Jahre 1888 hinzuweisen, die sich auf die einheitliche Nummerbezeichnung der Mehlsorten, die Lieferungsbedingungen, die Bedingungen der Zurücknahme leerer Säcke und die Verpackung bezog.

2. Preiskartelle.

Die Preisvereinbarung kann sich auf alle Waren oder bloß auf diejenigen beziehen, die im Kartellgebiet abgesetzt werden. Im letzteren Fall ist also der Verkaufspreis außerhalb des Kartellgebiets keiner Beschränkung unterworfen.[3]) In der Regel werden für das Inland höhere, für das Ausland niedrigere Preise vereinbart; oft ist der Export ins Ausland ganz freigegeben. Ja es kommt sogar vor, daß das Kartell den Export mit Prämien begünstigt, wie z. B. das österreichisch-ungarische Petroleumkartell (1896), welches zu Gunsten der Ölausfuhr eine Prämie von 4 Kr. festgesetzt und den Export auch insofern begünstigt hat, daß seine Verkaufsstätte, die „Petrolea“ A.-G., das zu Ausfuhrzwecken dienende Rohöl den Raffinerien für weniger als den halben Preis lieferte.[4]) Oft pflegen auch für Grenzgebiete billigere Preise und günstigere Verkaufsbedingungen vereinbart zu werden, namentlich für Gegenden, wo ein stärkeres Eindringen aus-

[1]) A. a. O. S. 40.
[2]) Vergl. auch Liefmann a. a. O. S. 88.
[3]) Liefmann a. a. O. S. 89.
[4]) Siehe ausführlicher unten bei Besprechung des österr.-ung. Petroleumkartells.

ländischer Konkurrenzware zufolge besonders vorteilhafter Transportverhältnisse zu gewärtigen ist.[1])

Die Preiskartelle bestimmen oft Ausnahmsmaßregeln für den Fall einer Outsiderkonkurrenz auf dem Kartellgebiet. Es entsteht hierdurch leicht eine große Divergenz zwischen den In- und Auslandspreisen; und es ist bekannt, daß diese Divergenz die Ursache der heftigsten Angriffe gegen die Kartellbewegung war.

Reine Preiskartelle sind übrigens ziemlich lose und deshalb wenig beliebte Formen der Unternehmervereinigungen. Sie werden — wie Landesberger sagt[2]) — in der Regel nur als vorläufige Abwehrmaßregeln geschlossen, um einen durch Überproduktion und heftigen Konkurrenzkampf unter die Produktionskosten herabgedrückten Preisstand vorerst auf die Höhe der letzteren zu bringen, dann aber auf eine weitere Erhöhung des Preisniveaus hinzuwirken. Die Schwierigkeit der Kontrolle verursacht im allgemeinen eine kurze Lebensdauer der Preiskartelle; wie die Outsiderkonkurrenz, durch hohe Kartellpreise belebt, sich soweit kräftigt, daß die Vorteile des Kartells auf ein Minimum herabsinken, so tritt notwendigerweise die Auflösung desselben ein.

3. Produktionskartelle.

Hierher gehören nach Liefmann[3]) Vereinbarungen, die sich auf die Untersagung von Vergrößerung des Betriebes beziehen, Vereinbarungen zur Durchführung von Betriebseinschränkungen oder Betriebseinstellungen längerer oder kürzerer Dauer, und endlich Einschränkungen des Produktionsquantums.

Die Betriebseinstellung kann sich auf alle im Verband stehenden Werke beziehen und ist in diesem Falle eine zeitlich beschränkte — in der Regel durch Einschränkung der Arbeitsdauer oder durch Einreihung von Ruheschichten bewirkte[4]) — oder sie beschränkt sich auf einzelne unter besonders ungünstigen Bedingungen produzierende Werke, in welchem Falle die Betriebseinstellung gegen Entschädigung erfolgt und auch

---

[1]) So das österreichisch-ungarische Zuckerkartell, s. unten § 12.

[2]) A. a. O. S. 314.

[3]) A. a. O. S. 79 ff.

[4]) So beschlossen z. B. die Budapester Mühlen schon mehrmals eine Betriebseinschränkung; einmal (im Jahre 1897) bestimmten sie das Maß der Einschränkung in Prozenten; im allgemeinen ließen sie die Werke für eine festgesetzte Zahl von Tagen überhaupt ruhen. Vergl. weiter unten bei Besprechung des ungarischen Mühlenkartells.

eine dauernde sein kann. Die vollständige Betriebseinstellung einzelner Werke führt in der Regel zum Ankauf derselben durch die wirtschaftlich günstiger produzierenden Verbandsmitglieder, und eignet sich deshalb diese Kartellform besonders zur Vorstufe einer Trustbewegung.[1])

Die Einschränkung des Produktionsquantums kann absoluter Natur sein, indem eine Höchstziffer der Produktion für jedes einzelne Werk festgesetzt wird, oder aber indirekt erzielt werden, indem die billiger produzierenden Werke den teuerer produzierenden für die Minderproduktion Prämien zahlen. Über die Schwierigkeit der Kontrolle gilt hier auch das bei den Preiskartellen Gesagte; sie verursacht eine Menge von Ausnahmebestimmungen zu Gunsten und Lasten einzelner Verbandsmitglieder. Die wichtigsten Beispiele für derartige Produktionsbeschränkungen boten die sogenannten Förderkonventionen der rheinisch-westfälischen Kohlenzechen.

Die Produktionskartelle kommen auch in der Form von Kontingentierungen (Liefmann: Kartelle höherer Ordnung) vor; die Produktion aller Verbandsmitglieder wird auf Grund der voraussichtlichen Nachfrage im vorhinein festgestellt und dann auf die Mitglieder verteilt. Die Nachfrage wird auf statistischer Grundlage ermittelt. Die Produktionsquoten werden entweder in fixen Ziffern oder häufiger in Prozentsätzen festgestellt. Die Quote darf nicht überschritten werden. Die Kontrolle ist jedoch äußerst schwierig[2]) und bedingt einen verwickelten Kontrollapparat. Deshalb sind Kontingentierungen der Produktion nicht häufig und von kurzer Dauer. Trotzdem wurden auch in Ungarn wiederholt ähnliche Versuche gemacht. Das Eisenkartell vom Jahre 1881 war eine Produktionskontingentierung und enthielt überhaupt keine Preisfestsetzung; das neue Eisenkartell (1902) fixiert auch die Preise. Das im Jahre 1896 gebildete und seither mehrmals erneuerte Petroleumkartell kontingentierte ebenfalls die Produktion. Dasselbe gilt vom Haggenmacherschen Mühlenkartellentwurf[3]), dem die Fachkreise eine große Wichtigkeit bei-

---

[1]) Vergl. oben S. 17 ff.

[2]) Vergl. das österr.-ung. Petroleumkartell unten. Das Kartell v. J. 1896 ahndete die Übertretung des Kontingents mit empfindlichen Geldbußen; allerdings wurden, trotzdem Übertretungen vorkamen, die Strafbestimmungen doch nicht angewendet.

[3]) Siehe unten.

messen. Derselbe sichert dem das Kontingent nicht voll ausnützenden Werk eine Prämie und belegt das Überschreiten des Kontingents mit einer Buße.

4. Gewinnkontingentierende Kartelle.

Bei den Gewinnkontingentierungen unterscheidet Landesberger[1]) nach Liefmann[2]), ob die Verbandsmitglieder den Verkauf ihrer Produkte selbst behalten, oder ob ein durch den Verband geschaffenes Organ, ein Syndikat, ihnen die Produktion abkauft und dieselbe dann auf Rechnung des Verbandes weiter veräußert. Im ersteren Falle werden die Mitglieder in der Regel verpflichtet sein, ihren Gewinn in eine gemeinsame Kasse einzuzahlen, an der jedes Verbandsmitglied einen bestimmten Anteil hat. Es werden hierbei Minimalpreise festgesetzt, unter welchen die Mitglieder nicht verkaufen dürfen. Für jedes abgesetzte Quantum hat das betreffende Mitglied einen bestimmten Betrag an die Syndikatskasse zu bezahlen, der in der Differenz zwischen dem Minimalpreise und einem angenommenen Grundpreise besteht. Der Grundpreis muß natürlich niedriger sein als der Minimalverkaufspreis und mit den durchschnittlichen Produktionskosten der Verbandsmitglieder ungefähr zusammenfallen. Was die Unternehmer über den Minimalverkaufspreis an Gewinn erzielen, wird in der Regel nicht in die Syndikatskasse eingezahlt, so daß jedes Verbandsmitglied auch noch einen Unternehmergewinn für sich erzielen kann.[3]) Die Verteilung des in die Syndikatskasse eingezahlten Fonds findet natürlich nicht statt nach der Höhe des effektiven Absatzes eines jeden Mitgliedes und der sich danach bestimmenden Höhe der Einzahlungen — da sonst der Wettbewerb nicht aufhören würde —, sondern nach einem im vorhinein festgesetzten Maßstab, wie dies schon durch die oben gegebene Beschreibung der Gewinnausgleichung[4]) bekannt ist.[5])

Die zweite, vollkommenere Form der Gewinnkontingentierung besteht darin, daß das Syndikat dem Unternehmer bis zu einem festgesetzten Quantum seine Produktion abkauft und den Gewinn

---

[1]) A. a. O. S. 317.
[2]) A. a. O. S. 113.
[3]) Landesberger a. a. O. S. 318.
[4]) Siehe oben S. 64 f.
[5]) Vergl. Landesberger a. a. O. Über Vorteile dieser Kartellform vergl. Liefmann a. a. O. S. 116; Landesberger a. a. O.

nach einem vorher festgestellten Maßstab, der sich in diesem Falle allerdings nach dem Verhältnis der einzelnen abgekauften Quanten richten kann, an die Mitglieder wieder verteilt. Diese Form der Gewinnkontingentierung erfordert einen großen Kapitalbesitz zur Verfügung der gemeinsamen Verkaufsstelle, kommt daher nicht häufig vor. Ihre höchste Ausbildung sollte sie erreichen durch die Gründung sogenannter Kartellbanken, die in der Weise projektiert waren, daß die Unternehmer einer Branche den Hauptkapitalsanteil für das zu gründende Institut aufbringen, aber auch das Publikum in bescheidenerem Maßstabe an demselben zugelassen werden soll. Die Kartellbanken hätten die Aufgabe gehabt, allen beteiligten Unternehmungen die Produktion zu bestimmten Preisen abzukaufen und den Verkauf derselben durchzuführen. Der erzielte Gewinn, der durch die Zentralisation des Angebots und eigene Geschäfte der die Marktlage beherrschenden Bank außerordentlich gesteigert werden sollte, wäre zunächst nach einem bestimmten Plan an die Verbandsmitglieder abzuführen, der Rest sollte den Aktionären der Kartellbank zufallen, unter denen natürlich wieder die Verbandsmitglieder mit dem größten Teil des Aktienkapitals sich befänden. Sehr ernste Verbände haben Projekte derartiger Kartellbanken ausgearbeitet, dieselben sind jedoch bisher nicht zustande gekommen.[1])

5. Absatzverteilende Kartelle.

Die Aufteilung des Absatzes erzeugt ein Monopol: der Konsument kann nicht zwischen den Verbandsmitgliedern wählen, sondern ist gezwungen, sich an das vom Kartell bestimmte Mitglied zu wenden. Das absatzverteilende Kartell[2]) schließt also den Wettbewerb unmittelbar aus. Der Ausschluß des Wettbewerbs kann erfolgen durch Aufteilung des Absatzgebiets unter den Verbandsmitgliedern so, daß jedes Mitglied auf seinem Gebiet mit Ausschluß der Konkurrenz der übrigen Mitglieder verkauft[3]); oder kann da, wo zu einer gewissen Zeit bloß ein bis zwei Abnehmer dem Kartell gegenüberstehen, durch zeitliche

---

[1]) Liefmann a. a. O. S. 117 ff.; Landesberger a. a. O.

[2]) Menzel (a. a. O.): „Absatzkartell".

[3]) Dies war das Vorgehen des österreichisch-ungarischen Sodakartells, siehe unten.

Aufteilung des Absatzes, durch Feststellung eines Turnus zwischen den Verbandsmitgliedern erzielt werden.[1])

Was die erste Alternative betrifft, so ist dieselbe nur bei wenigen Verbandsmitgliedern durchführbar und nur praktisch, wenn wesentliche Transportersparnisse gemacht werden können. Es kommt aber oft vor, daß mehrere Kartelle niederer Ordnung zu einem absatzverteilenden Kartell zusammentreten. Dies ist lediglich die Organisation der meisten internationalen Kartelle. Das neueste Beispiel hierzu bietet das zwischen Deutschland, England, Belgien und Frankreich 1904 abgeschlossene Schienenkartell: gewöhnlich wird hier auch jenes Kartell erwähnt, welches die deutsch-englische Gruppe des Dynamittrusts mit der Gruppe der „Société centrale de la Dynamite“ abschloß.[2])

Was aber die zeitliche Aufteilung des Absatzes betrifft, so wissen wir bereits, daß es sich hier lediglich um Submissionskartelle handelt, deren wichtiges Beispiel die in den 60er Jahren entstandenen Vereinbarungen der Lieferanten für Eisenbahnartikel sind. Angeblich besteht neuestens eine ähnliche unter den Pflasterungsunternehmern Budapests.

6. Absatzkontingentierungen.

Auch wo die Bestellungen nicht auf dem Submissionswege erfolgen, ist eine Kontingentierung des Absatzes möglich, indem ein Organ hierfür aufgestellt wird (Verkaufsstelle, Verkaufssyndikat), welches die Bestimmung hat, die Orders in Empfang zu nehmen und dieselben unter den Verbandsmitgliedern zu verteilen. Diese Kontingentierung des Absatzes sichert, wie Liefmann[3]) bemerkt, dem einzelnen Verbandsmitglied ein eigentümliches Monopol, ein Monopol gleichsam für den einzelnen Fall. Bei diesen Kartellen ist ein wesentlicher Teil des Umlaufprozesses der Güter dem Unternehmer ganz entzogen: er wirkt bei dem Einführen der Ware in den Güterumlauf überhaupt nicht mehr mit. Das bekannteste Beispiel solcher Syndikate ist das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat. Die ungarische Industrie weist auch eine Reihe solcher Verkaufsstellen auf. Das Petroleum-

---

[1]) Ja der Turnus braucht sogar nicht einmal im vorhinein festgestellt werden; z. B. weist das österr.-ungar. Kupferdrahtkartell den Abnehmer von Fall zu Fall an irgend eine Fabrik; siehe unten.

[2]) Liefmann a. a. O. S. 87; Landesberger a. a. O. S. 314.

[3]) A. a. O. S. 98.

kartell hat die Ausnützung der Ölquellen der „Petrolea“ A.-G. übertragen, und bei ihr kauft das Kartell der Raffinerien ein. Das Sodakartell setzt seine Waren ebenfalls mit Vermittlung einer Verkaufsstelle ab. Mit dem Verkauf von raffiniertem Zucker befassen sich Banken (z. B. die Ungarische Allgemeine Kreditbank); die Ziegelkartelle haben eine gemeinsame Verkaufsstelle in der Form einer Aktiengesellschaft.[1]) In Beziehung auf die Gesichtspunkte, nach welchen die Verteilung der Aufträge stattfindet, hebt Landesberger[2]) folgende hervor: 1. das Maß, nach welchem jedes Mitglied von der Erreichung des ihm zugebilligten Absatzquantums entfernt ist; 2. die Rücksicht auf Frachtersparnis, so daß dasjenige Werk die Lieferung erhält, welches dem Wohnsitz des Abnehmers am nächsten liegt; 3. sind die Bestände an fertigen Produkten in den Werken der einzelnen Verbandsmitglieder nach Möglichkeit zu berücksichtigen; 4. wird auch tunlichst auf die Sonderwünsche der einzelnen Konsumenten Bedacht genommen.

In Beziehung auf die verschiedenen juristischen Formen, in welchen das Verhältnis der Verkaufsstelle einerseits zu dem Besteller, andererseits zu den Verbandsmitgliedern geregelt werden kann, muß auf die Literatur verwiesen werden.[3])

II. Nachfragekartelle.

Von viel geringerer organisatorischer Kraft legen jene Kartelle Zeugnis ab, die von den Unternehmern als Mitglieder der Nachfrage einerseits dem Arbeitsangebot gegenüber, andererseits den Lieferanten von Rohprodukten und Halbfabrikaten gegenüber abgeschlossen werden. Das Bewußtsein einer Konkurrenz ist bei den Subjekten der Nachfrage im allgemeinen unklarer als auf Seite des Angebots; ja es pflegt überhaupt erst zu erwachen, wenn das Angebot schon einen Monopolcharakter angenommen hat. Bis zu diesem Punkt wird es nämlich niemand gewahr, daß die Konkurrenz auf seiten der Nachfrage die Preise ebenso in die Höhe treibt, wie die Angebotskonkurrenz dieselben drückt, und daß dies ebenso sehr im Gegensatz mit dem natür-

[1]) Siehe ausführlicher unten.

[2]) A. a. O. S. 316.

[3]) Menzel a. a. O. S. 8; Liefmann a. a. O. S. 103 ff.; Landesberger a. a. O. S. 316 ff.

lichen Interesse der Nachfrage steht wie der Preissturz mit dem des Angebots.[1]) Die monopolistische Stellung des letzteren bewegt jenen Teil der Konsumenten, welcher zufolge seiner Unternehmerstellung die größte Übersicht über die Marktverhältnisse und Energie zur Verwirklichung eines richtig erkannten Entschlusses hat, zur Kartellbildung. Prinzipiell können diese Kartelle ebenso mannigfaltig sein wie die des Angebots: in Wirklichkeit sind aber nur zwei Typen derselben zur Entwickelung gelangt, nämlich die der Unternehmer dem Arbeitsangebot gegenüber und die den Lieferanten von Rohprodukten und Halbfabrikaten gegenüber. Beide sind nur von Bedeutung, wenn sie zum Schutz gegen ein straff organisiertes Angebotskartell zustande kommen.

Bei den ersteren werden entweder Maximallohnsätze vereinbart, oder wird festgesetzt, streikende Arbeiter weiterhin überhaupt nicht oder für eine gewisse Zeit nicht anzustellen usw. Drohenden Streikbewegungen wird oft durch die Vereinbarung begegnet, die Arbeit in allen konkurrierenden Werken eines Gebiets einzustellen, wenn die Arbeiter auch nur in einem dieser Werke streiken (Lock-out).[2])

Die Kartelle der Unternehmer gegen ihre Vorgänger im Produktionsprozeß sind teils Preiskartelle, wo die Unternehmer sich verpflichten ihren Lieferanten keinen höheren als den vereinbarten Preis zu zahlen; teils Gebietskartelle, wobei einem jeden Abnehmer sein Gebiet zugeteilt wird, wo er seinen Bedarf zu decken hat — diese Kartelle (Rayonnierungskartelle) haben in Deutschland und Österreich eine wichtige Rolle gespielt im Verhältnis der Rohzuckerfabrikanten zu den Rübenproduzenten[3]), ja sogar zum Eingreifen der Gesetzgebung geführt.[4]) Es können sich Unternehmer auch vereinigen, um durch Einstellung des Bezuges (Boykottierung) von ihren Lieferanten eine günstigere Preispolitik zu erzwingen. Solche Vereinbarungen sind allgemein von kurzer Dauer und lösen sich bald auf oder gehn in festere Organisationsformen über.[5])

* * *

[1]) Vergl. hierüber auch Schmoller, Grundriß, Bd. II S. 47 a. E. u. f.
[2]) Vergl. Liefmann a. a. O. S. 72 f.; Landesberger a. a. O. S. 311 f.
[3]) Landesberger a. a. O. S. 312.
[4]) Vergl. weiter unten, § 30.
[5]) Beispiele bei Liefmann, a. a. O. S. 73—79.

Was nun die von Menzel[1]) eine „formale" genannte Einteilung der Kartelle betrifft, so handelt es sich dabei lediglich um die Erscheinungsformen, in welchen der Kartellvertrag zu Tage tritt. Es ist eine richtige Beobachtung Grunzels, daß die Kartelle loserer Organisation eine Neigung zum Übergang zu einer strafferen Organisationsform aufweisen, so daß die Kartellbewegung auch im ganzen eine Entwicklung zu immer festeren Formen darstellt.

Die einfachste Form der Kartelle ist der einfache Vertrag — ein Innominatkontrakt, wie Landesberger[2]) ihn nennt —, wodurch die Vertragsparteien sich zu gewissen Handlungen oder Unterlassungen verpflichten und wobei höchstens rudimentäre Spuren einer Verbandsorganisation zu entdecken sind. Zum Zweck größerer Geheimhaltung wird manchmal von einer schriftlichen Aufsetzung des Vertrags abgesehen; meistens aber wird ein schriftlicher Vertrag abgefaßt. Wo Schriftlichkeit Bedingung der Gültigkeit des Vertrags ist — wie auf dem Gebiet des englischen Rechts —, ist natürlich die schriftliche Form die Regel. Die Erfüllung des Kartellvertrags wird gewöhnlich durch Vertragsstrafen gesichert; die Geltendmachung der Vertragsstrafe wird durch Deponieren einer Kaution, die aus barem Geld oder Wertpapieren bestehen kann, oder durch Unterfertigung eines Wechsels oder aber durch anderweitige Sicherheitsleistung (Pfand, Bürgschaft) erleichtert. Es kommen auch sonstige Abmachungen vor, die als Vertragsstrafen zu dienen berufen sind, z. B. das Abbrechen der Geschäftsverbindung, Diffamation usw. Es fragt sich dabei natürlich, ob und inwiefern all diese Vertragsdrohungen rechtlich realisierbar sind.

Häufig kommt in den Kartellverträgen die Vereinbarung eines Schiedsgerichts vor. Dieser Punkt hat in jenen Rechtssystemen, welche den Kartellvertrag ungültig erklären, andererseits aber die Schiedsgerichtsvereinbarung unbegrenzt zulassen und das Urteil des Schiedsgerichts als Vollstreckungstitel anerkennen, die Bedeutung, daß auf diesem Umwege die Einhaltung des Kartellvertrags dennoch gerichtlich erzwingbar ist.[3]) Im übrigen

---

[1]) A. a. O. S. 7.

[2]) A. a. O. S. 323.

[3]) Vergl. in Beziehung auf die ungarischen Rechtsverhältnisse, weiter unten, VI. Kapitel.

kann diese Vereinbarung infolge der größeren Sach- und Fachkenntnisse der Schiedsrichter von erheblichem Vorteil sein.

Auf zweiter Stufe stehn jene Kartelle, die sich zwar noch nicht zu selbständigen juristischen Personen zusammengeschlossen haben und die daher den Boden des Vertragsrechts nicht verlassen, die aber gewisse Organe zur Verwirklichung ihrer gemeinsamen Zwecke aufstellen, lediglich zum Zweck der Vertretung nach außen, zur Kontrolle der Einhaltung der Kartellabmachungen oder zur gegenseitigen Abrechnung.[1]) In dieser Gruppe sind die Kartelle mit selbständigen Verkaufsstellen besonders hervorzuheben, die entweder eine selbständige juristische Persönlichkeit haben (als Aktiengesellschaft oder eine andere handelsrechtliche Gesellschaft), oder natürliche Personen (z. B. ein hiermit betrautes Verbandsmitglied), oder Firmen sind[2]), oder aber als bloße Kontore des Verbandes der Mitglieder auftreten. Die juristisch eigenberechtigte Verkaufsstelle kann weiter bloß vermittlungsweise fungieren, so daß aus ihren Verträgen das einzelne Verbandsmitglied selbst berechtigt oder verpflichtet wird; sie kann Vertreterin des Kartells sein, in welchem Falle das Kartell selbst dem Besteller gegenüber als aus dem einzelnen Geschäft berechtigt oder verpflichtet erscheint, dem einzelnen Verbandsmitglied gegenüber das Delkredere übernimmt und die Verkaufsstelle kontrolliert; sie kann dem dritten gegenüber aus dem Geschäft berechtigt und verpflichtet sein als Kommissionär des Kartells oder des Verbandsmitglieds und demgegenüber das Delkredere tragen, und endlich kann sie auch allein selbständig berechtigt und verpflichtet sein, in welchem Falle sie aber Kreditfähigkeit haben muß und der Erfolg des Kartells wesentlich von der Kreditpolitik der Verkaufsstelle abhängt.

Die mit Verkaufsstellen arbeitenden Kartelle vertreten den Übergang von den reinen Vertragskartellen zu denen, die als selbständige juristische Personen erscheinen. Bei diesen ist der Kartellvertrag in der Gesellschafts- oder Vereinssatzung inbegriffen. Wir finden Beispiele jeder Gesellschaftsform, die zu Kartellzwecken verwendet wurde; wir finden Kartelle in der Form von einfachen privatrechtlichen Gesellschaften, von offenen

---

[1]) Menzel a. a. O. S. 8.

[2]) So z. B. das Bankhaus Stein als Verkaufsstelle des Weißblechverbands, vergl. unten § 14.

Handelsgesellschaften[1]), Kommanditgesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung[2]), Aktiengesellschaften[3]), Genossenschaften[4]), von rechtsfähigen und nicht rechtsfähigen Vereinen usw. Wir begegnen auch solchen Organisationen — mit weitgehenden Aufsichts- und Kontrollrechten —, die in keine bestehende Form des Vereins- und Genossenschaftsrechts einzuzwängen sind und als Vorläufer neuer Organisationsformen gelten können.

Und endlich bilden die höchste Stufe der Erscheinungsformen der Kartelle, wie schon entwickelt[5]), die Trusts, in welchen die einzelnen Werke, aus deren Zusammenschluß sie entstanden, vollkommen aufgehen, die nach außen nicht bloß ihrer juristischen Form, sondern auch ihrer wirtschaftlichen Beschaffenheit nach als eine Produktionseinheit erscheinen, und die nur deshalb Kartelle sind, weil die Art ihrer Entstehung (der Zusammenschluß mehrerer Unternehmungen) und ihr Zweck (Beseitigung des Wettbewerbs) mit denen der Kartelle gleich ist.

§ 10. Arten der Trusts.

Hätte man versucht, die Klassifizierung der Kartelle auch auf die Trusts anzuwenden, so hätten sich nahezu sämtliche Merkmale der verschiedenen Kartelle in der Form der Trusts vereinigt wiedergefunden. Die Grundeinteilung Liefmanns unterscheidet die Kartelle, je nachdem sie mit den Mitteln des Angebots, der Produktion oder der Preisregulierung die Erreichung ihrer Zwecke anstreben. Der Trust benützt alle drei Mittel und ist noch zentralistischer organisiert als die festesten Kartelle, denn die wirtschaftliche Unabhängigkeit der einzelnen Teile des Trusts wird eben durch seine Organisation gänzlich aufgehoben.

Eine Einteilung in Angebot- und Nachfragetrusts würde kaum die existierenden Trusts in streng abgegrenzte Gruppen teilen,

---

[1]) Nach der Denkschrift über das Kartellwesen (1905) wird allerdings diese Gesellschaftsform zu Kartellzwecken nur „vereinzelt" gewählt (vergl. Denkschrift S. 26).

[2]) Die Denkschrift zählt a. a. O. 166 Kartelle auf, in welchen diese Gesellschaftsform benützt wurde.

[3]) Die Form der größeren Kartelle, in einer ganzen Reihe von Fällen benützt. Die Denkschrift (a. a. O.) hebt besonders das Kohlensyndikat und seine Vorgänger, das Kokssyndikat, den Brikettverkaufsverein, den Stahlwerksverband, einige Ziegeleisyndikate und das Nordwestmitteldeutsche Portlandzementsyndikat hervor.

[4]) Nach der Denkschrift (a. a. O.) in fünf Fällen angewendet. Hervorgehoben wird die Milchzentrale und der Verband der Stärkefabrikanten.

[5]) Siehe oben S. 39 ff.

denn jeder Trust trachtet ja seine Macht nach beiden Richtungen geltend zu machen. Vielfach werden auch die Trusts nach ihrem Gegenstand klassifiziert. Insbesondere unterscheiden die amerikanischen Schriftsteller: 1. Eisenbahntrusts, 2. industrielle Trusts, 3. Konzessionstrusts (franchises). Zu letzteren gehören z. B. die städtischen Gas- und Elektrizitätswerke, Wasserleitungen, elektrische Eisenbahnen und im allgemeinen alle jene Unternehmungen, welche infolge der Konzession ein Monopol genießen.

Die Einteilung der Trusts kann auch nach dem Grade der Machtvollkommenheit geschehen, in welchem der Trust seine monopolistische Tendenz verwirklicht hat oder derselben bloß nahekommt. Hierbei ist nicht nur die Politik des Trusts maßgebend, sondern die Natur jenes Industriezweiges, in welchem der Trust entsteht. Auf dieser Grundlage unterscheiden wir zwischen Trusts, die ein juristisches oder ein tatsächliches Monopol genießen oder sich dem letzteren bloß nähern.

1. Das rechtliche Monopol entsteht infolge eines gesetzlichen Privilegs, bei welchem der Trust überhaupt keine Konkurrenten zu fürchten hat. Ein derartiges rechtliches Monopol kann einer industriellen Entdeckung, einem Geschäftsgeheimnis zukommen.

2. Tatsächliches Monopol genießen jene Eisenbahntrusts, welche ihre Konkurrenten eingeschmelzt haben oder Regionen durchschneiden, in welchen der Trust über sämtliche Parallellinien verfügt und keine Konkurrenzbahnen existieren. Hierher gehören auch die sog. Konzessionstrusts.

3. Alle jene Trusts, welche kein tatsächliches Monopol erreichen konnten, sind je nach dem Grade erfolgreich, in welchem sie die Herrschaft über den Markt erlangen. Die größte Machtvollkommenheit besitzen also jene Trusts, welche über den größten Teil des Rohmaterials verfügen (z. B. Petroleum, Kohle etc.) und dessen Markt beherrschen. Diese Herrschaft hat jedoch ihre natürlichen Grenzen: infolge eines übermäßigen Mißbrauchs entsteht jene volkswirtschaftliche Erscheinung, welche Leroy-Beaulieu das Gesetz der Verschiebung nennt, d. h. die Konsumenten werden sich der Monopolware ab- und jenen Waren zuwenden, die dieselbe vertreten können. (So wird z. B. statt Petroleum ein anderes Beleuchtungsmaterial angeschafft.) Eine monopolistische Situation wird auch durch den ausschließlichen Besitz oder Einfluß auf die Kommunikationsmittel begründet.

So falls es dem Trust gelingt, eine Eisenbahngesellschaft seinem Machtkreise vollkommen zu unterwerfen. Ein charakteristisches Beispiel ist ferner die Röhrenleitung des Standard Oil Trusts, durch welche das Rohöl von den Quellen in die Raffinerie gepumpt wird; ihr verdankt der Trust hauptsächlich den Vorsprung an Beförderungskosten, den er vor anderen Unternehmungen genießt.

Mit Rücksicht auf die Ausdehnung unterscheiden wir zwischen horizontalen und vertikalen Trusts. Erstere vereinigen vollkommen gleiche Industrieunternehmungen, letztere umfassen sämtliche Gruppen gewisser größeren Industriezweige. Ein klassisches Beispiel der letzteren ist der Stahltrust, welcher sämtliche Betriebe der Stahlindustrie (Rohmaterial, Halbzeug, Fertigfabrikate) vereinigt. Hingegen ist der Standard Oil und der Zuckertrust nur bezüglich der Raffinierung tätig, während die Erzeugung des Rohmaterials formell durch selbständige Unternehmer betrieben wird, die allerdings durch die Machtvollkommenheit dieser, auch die Nachfrage regulierenden Trusts stehen.

Schließlich können wir die Trusts nach den äußeren Formen der Organisation einteilen, welche sie zur Erreichung ihres Zweckes wählen. Diesen Standpunkt hat für die Kartelle im engeren Sinn Menzel durchgeführt. Es darf jedoch nicht außer acht gelassen werden, daß diese Einteilung eine rein formelle, der wirtschaftliche Zweck dieser Gruppen identisch ist und daß dieselben Trusts chamäleonartig ihre äußere Form verändern, um den Erfolg der gegen sie gerichteten Gesetzgebung zu vereiteln.

Mit Rücksicht hierauf werden wir einzeln jene Trustformationen besprechen, welche insbesondere in den Vereinigten Staaten aufgetreten sind.

1. Der eigentliche Trust, den die Standard Oil Company im Jahre 1882 gegründet hat, erhielt folgende Organisation, die vielfach Nachahmung fand:

Die Aktionäre der zu kartellierenden Gesellschaften haben ihren Aktienbesitz an Vertrauensmänner (trustees) übergeben, und auch gleichzeitig diesen Auftrag als unwiderruflich erklärt. Hierdurch üben diese Vertrauensmänner in all den beteiligten Aktiengesellschaften das Stimmrecht aus, und verfügen über dieselben durch die Wahl der Direktionen. Die Vertrauensmänner stellen für die übernommenen Aktien Bestätigungsscheine (trust

certificates) aus, gegen Vorweisung welcher die Dividende liquidiert wird. — Diese Organisation, die richtig als Aktiengesellschaft der Aktiengesellschaften bezeichnet wird, betrachtet man auch heute vielfach als die typische Form der Trusts[1]), obzwar dieselbe derzeit vollständig überholt ist, denn diese Formation wurde von den Gerichten für ungesetzlich erklärt und aufgelöst, so daß die derartigen Trusts seit jener Zeit (1893) teilweise verschwunden sind, teilweise ihre Organisation umgeändert haben.[2])

2. Der sogenannte voting trust hat sich jedoch in ähnlicher Form aufrecht erhalten. Bei demselben werden nicht die Aktien zu Händen der Vertrauensmänner deponiert, sondern nur das Stimmrecht auf dieselben übertragen; die Aktien verbleiben weiter bei den Eigentümern, auch die Dividenden werden an dieselben bezahlt, und es können die Aktien auch verkauft werden, allerdings ohne an dem bereits übertragenen Stimmrecht zu ändern. Diese Form, die auch zur Erreichung monopolistischer Zwecke geeignet erscheint, wird neuerdings gerade zum entgegengesetzten Zweck: zur Verhinderung dieser Tendenzen benützt. Dadurch nämlich, daß die Aktionäre ihr Stimmrecht übertragen, kann verhindert werden, daß eine Konkurrenzgesellschaft über die Administration durch Ankauf der Aktien eine Kontrolle erlange und dieselbe in eine schon bestehende Trustkombination einbeziehe, selbstverständlich nur, wenn die stimmberechtigten Vertrauensmänner den Einflüssen der konkurrierenden Trusts widerstehen können. Ein typisches Beispiel für den voting trust ist die Organisation der „Pure Oil Company“, welche auf diese Weise ihre Unabhängigkeit gegenüber der „Standard Oil Company“ bewahren konnte.

3. Die Form der einfachen Körperschaft (corporation). Bei dieser kauft eine Aktiengesellschaft gegen neue Aktien oder Barzahlung die zu kartellierenden Betriebe an. Die derart erworbenen Unternehmungen verlieren auch formell ihre Individualität, da sämtliche Fabriken durch die Direktion der Körperschaft administriert werden, deren Mitglieder auch einen ansehnlichen Teil des Aktienkapitals vertreten; so z. B. bei dem Whisky- und Stahltrust.

---

[1]) Vergl. unter anderen Schmoller „Allg. Volkswirtschaftslehre“ Bd. I S. 451.

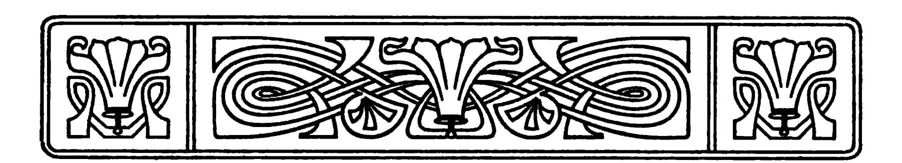
[2]) Industrial Commission Bd. I S. 10.

4. Die holding company ist eine neuere Form, mittelst welcher versucht wird, die Organisation der älteren Trusts zu erreichen. Die zu diesem Zwecke gegründete Aktiengesellschaft kauft nicht die zu kartellierenden Unternehmungen an, sondern einfach deren sämtliche Aktien, oder wenigstens die Aktienmajorität. Sämtliche Aktiengesellschaften bewahren ihre formelle Selbständigkeit, tatsächlich aber verfügt über sie die Direktion der holding company, die in jeder Gesellschaft die Majorität besitzt. Auf diese Art wurde der Zuckertrust, in seiner ursprünglichen Form aufgelöst, unter denselben Bedingungen wieder errichtet; die früheren trustees wurden Direktoren der neuen holding company.

5. Eine eigentümliche, nur Übergangsform des Trusts gründet sich auf die bloße Interessengemeinschaft (community of interests), welcher zufolge ein einheitliches Vorgehen ohne jede zwingende Vertragsäußerung befolgt wird. Dies geschieht auch oft nach gerichtlicher Auflösung des Trusts; der Trust zerfällt zwar in die ursprünglichen Aktiengesellschaften, doch die Hauptinteressenten, gewöhnlich die früheren Vertrauensmänner, setzen sich in Besitz der Aktienmajorität und beeinflussen auch weiter den Betrieb, ohne diesbezüglich eine öffentliche oder ausgesprochene Vereinbarung zu treffen.[1]) So konnte die Standard Oil Company nach ihrer Auflösung im Jahre 1892, zwar neuerdings als holding company umgestaltet, weiter bestehen. Dasselbe war bei der Northern Securities Company der Fall, nachdem dieselbe im März 1904 aufgelöst wurde. Die Interessengemeinschaft ist auch das Grundprinzip des Fleischtrusts, welcher äußerlich aus 6 unabhängigen Gesellschaften besteht, die jedoch eine einheitliche Geschäfts- und Preispolitik betreiben.

---

[1]) Diese Form des Trusts nähert sich jenen Gebilden, die Landesberger für Europa als concerns bezeichnet. Vergl. oben S. 50.



III. Kapitel.

Die Kartell- und Trustbewegung.

§ 11. In Deutschland.

Die deutsche Kartellbewegung beginnt mit dem Jahre 1860, gelangt aber erst 1893 zu einem eigentlichen Aufschwung. Liefmann erwähnt in seinem im Jahre 1897 erschienenen Werke bereits 345 Kartelle, von denen er die Entstehungszeit von 260 bekannt gibt. Seine Daten beleuchten die allmähliche, bald aber auch rapide Entwicklung: vor 1865 bestanden 4, vor 1870: 6, vor 1875: 8, vor 1879: 14, vor 1885: 90, vor 1890: 210, vor 1896: 260 Kartelle.

Die Nachforschungen des Zentralverbandes deutscher Industrieller ergeben 300 Kartelle und kartellähnliche Übereinkommen im Jahre 1900, von welchen 220 als industrielle Syndikate bezeichnet sind, und zwar 80 Kartelle in der Eisen- und Metallindustrie, 40 in der Glas- und Erdindustrie, 30 in der chemischen, 20 in der Textil-, 10 in der Kohlen-, 10 in der Nahrungsmittel-, 10 in der Papierindustrie und 20 in gemischten Industriezweigen.

Die vom Reichsamt des Innern geleiteten kontradiktorischen Verhandlungen haben auch bezüglich der Kartellstatistik viel neue Daten ans Licht gebracht.[1])

Bei Eröffnung dieser Verhandlungen erklärte Graf Posadowsky, daß im Jahre 1901/1902 beiläufig 400 Syndikate fest-

[1]) Bisher sind die Protokolle folgender kontradiktorischen Verhandlungen publiziert worden: Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat, Oberschlesische Kohlenkonvention, Westfälisches Koks-Syndikat, Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat, Halbzeugverband, Verband deutscher Druckpapier-Fabriken, Börsenverein der deutschen Buchhändler, Verbände der Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabrikanten, Weißblechverband, Stahlverbände.

gestellt werden konnten. Die meisten Syndikate fallen auf die Montan-, Eisen- und Metallindustrie, auf die chemische und Textilindustrie. Bei letzteren Industriezweigen kann jedoch nicht von höheren organisierten Syndikaten, sondern eher von Preisvereinbarungen und Produktionskontingentierungen bezüglich gewisser Waren gesprochen werden.

Die dem Reichstage vorgelegte Denkschrift über das Kartellwesen (1. Teil)[1]) enthält eine am 30. September 1905 abgeschlossene ausführliche Kartellstatistik, welche 385 kartellähnliche Vereinbarungen umfaßt. Die Syndikate werden nach Industriezweigen in folgende 15 Gruppen eingeteilt: Kohlenindustrie 19 Verbände, Eisenindustrie 62, Metallindustrie 11, chemische Industrie 46, Textilindustrie 31, Leder- und Kautschukwarenindustrie 6, Holzindustrie 5, Papierindustrie 6, Glasindustrie 10, Ziegelindustrie 132, Industrie der Steine und Erden 27, Tonwarenindustrie 4, Nahrungs- und Genußmittelindustrie 17, Elektroindustrie 2, sonstige 7.

Diese 385 Syndikate vereinigen beiläufig 12000 Betriebe. Die gegenwärtig bestehenden Verbände sind, abgesehen von einigen Vereinigungen (Weißblechsyndikat, Kalisyndikat, Bromkonvention), seit 1880 begründet worden. Bis 1895 nimmt die Bewegung allmählich und gleichmäßig zu. Von da ab ist die Zahl der Kartelle im raschen Steigen begriffen und im Jahre 1904 übersteigt die Zahl der in diesem Jahre begründeten Verbände die der bisher bestandenen.

In folgendem geben wir, der Gruppierung der Denkschrift folgend, eine kurze Übersicht der deutschen Kartellbewegung.[2])

A) Das wichtigste deutsche Kartell ist das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, dessen Ursprung bis auf die 1870er Jahre zurückgeleitet werden kann. Wie überall, so trachtete man auch hier anfangs mit loseren Konventionen die Übel der Überproduktion zu beseitigen, welche sich jedoch als ungenügend

[1]) Denkschrift über das Kartellwesen (I. Teil) nebst einem Anlageband, dem Reichstage (II. Legislatur-Periode; II. Session 1905/1906) vorgelegt am 28. November 1905.

[2]) Bei dieser Zusammenstellung haben wir das Hauptgewicht darauf gelegt, die durch die bisherigen eingehenden Forschungen gelieferten Daten zusammenzufassen. Selbstverständlich bilden die Protokolle der kontradiktorischen Verhandlungen und der erste Teil der Denkschrift die Grundlage. Deshalb sind auch eingehender bloß diejenigen Kartelle berücksichtigt, über welche bereits verhandelt wurde; unsere Darstellung bietet eine Zusammenfassung und Auszug der Verhandlungen.

erwiesen. Das im Jahre 1893 gegründete Syndikat besitzt schon eine ständige Organisation. Das Zentralorgan ist die Aktiengesellschaft: „Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat" mit dem Sitz in Essen. Der Gegenstand des Unternehmens ist der An- und Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts. Durch notariellen Akt haben sich das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat A.-G. einerseits und die zum Syndikate gehörigen Zechen andererseits zu einem Vertrage geeinigt. In diesem Vertrage haben die beteiligten Zechen sich verpflichtet, zu den vertraglich vorgesehenen Versammlungen zusammenzutreten und sich den Beschlüssen derselben sowie den Entscheidungen der eingesetzten Organe der Vereinigung zu unterwerfen. Die syndizierten Zechenbesitzer haben sich ferner verpflichtet, ihre gesamten Produkte an Kohlen, Koks und Briketts, mit Ausnahme der zu eigenen Zwecken, der im Landdebit abgehenden Kohlen, Koks und Briketts und der Deputat- und Hausbrandkohlen für die Angestellten, dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikate zu verkaufen, welches dagegen die Verpflichtung der Abnahme und des Weiterverkaufes nach Maßgabe der festgestellten Bestimmungen übernimmt. Die von den syndizierten Zechen gewonnenen Kohlen, Koks und Briketts unterliegen in Ansehung ihrer Mengen der Kontrolle des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats. Dem Vorstande des Syndikats ist es jedoch auch gestattet, Kohlen, Koks und Briketts von außerhalb des Syndikats stehenden Zechen anzukaufen und zu verkaufen. — Die Organe der Aktiengesellschaft „Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat" sind: der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Generalversammlung. Organe der Vereinigung der zum Syndikate gehörigen Zechen: die Versammlung der Zechenbesitzer, der Beirat und die Kommission zur Feststellung der Beteiligungsziffer. Das Aktienkapital beträgt 900000 M. und besteht aus 3000 auf Namen lautende Aktien von je 300 M., deren Übertragung an die Einwilligung der Gesellschaft gebunden ist. Für den Verkauf und Versand der Kohlen hat das Syndikat 4 Verkaufs- und 3 Versandabteilungen gebildet.

Die Tätigkeit des Syndikats erstreckt sich nach drei Richtungen: sie enthält eine Produktionskartellierung, eine Preisvereinbarung und eine Vertriebskartellierung.

Als Grundlage für die Beteiligung am Gesamtabsatze gilt diejenige Förderung, welche einer Zeche bisher im Syndikat als

Beteiligungsziffer zugebilligt war. Falls die Lage des Marktes eine Einschränkung der gesamten Produktion bedingt, so findet eine gleichmäßige prozentuale Einschränkung der Förderung statt.

Die Höhe der Kohlenpreise wird vom Syndikat festgesetzt und ist also nicht dem freien Ermessen der einzelnen Zechenbesitzer vorbehalten. Die Richtpreise sind die Normalpreise für die Normalqualitäten; sie sollen die Grundlage für die Verkäufe des Kohlensyndikats abgeben. Im ganzen sind etwa 1400 verschiedene Qualitäten, Sorten und Marken mit Richtpreisen zu versehen. Die Verrechnungspreise sind die Preise, zu denen das Syndikat von den Zechen kauft und die unter allen Umständen bei allen Käufen den Zechen seitens des Syndikats zu vergüten sind. Unter Verkaufspreisen sind diejenigen zu verstehen, welche das Kohlensyndikat im Handelsverkehr tatsächlich erzielt. Die Verkaufspreise können nie unter den Richtpreisen, wohl aber unter den Verrechnungspreisen stehen.

Die beteiligten Zechenbesitzer, Gesellschaften und Gewerkschaften scheiden sich in verschiedene wirtschaftliche Gruppen. Zunächst sind die großen Qualitätsgruppen zu unterscheiden, deren Eigenart in der Qualität der von ihnen hauptsächlich geförderten Kohle liegt. Am bedeutendsten ist im Syndikat die durch die Vielseitigkeit ihrer Verwendung gegenüber den anderen Sorten bevorzugte Fettkohle vertreten. Eine besondere Stellung innerhalb des Syndikats nehmen ferner die kleinen Zechen ein, d. h. solche Zechen, welche wegen ihrer geringeren technischen Leistungsfähigkeit nur mit einer verhältnismäßig geringen Beteiligungsziffer eingeschätzt sind. Die „Verkaufsvereine“ endlich stellen sich als Interessengemeinschaften unter den einzelnen, am Syndikat beteiligten Zechenbesitzern dar.

Das Syndikat war von Anbeginn seiner Tätigkeit stets bestrebt, die Preise zu heben. Daß dies auch gelungen ist, beweisen folgende Daten: für Fettförderkohle betrug der Richtpreis für das Geschäftsjahr 1893/94 M. 7,00, 1895/96 M. 7,50, 1896/97 M. 8,30, 1899/1900 M. 10,10.

Im Februar 1904 hat die A.-G. Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat ihre Statuten verändert und ihr Aktienkapital von M. 900000 auf M. 1500000 erhöht. Der alte Vertrag der Zechenbesitzer wurde erneuert und im März 1904 von 100 Zechenbesitzern unterschrieben, die 94% der Kohlenproduktion repräsen-

tieren. Auch nach Abschluß dieses Vertrags war die Tendenz einer engeren Konzentration fühlbar, und in $1^1/_2$ Jahren sank die Zahl der Kartellmitglieder durch Verschmelzungen von 100 auf 80. Auch der Gegensatz zwischen reinen und gemischten Betrieben, zwischen Kohlenzechen und Hüttenzechen wurde stets schärfer.[1])

Die Verbesserung des Marktes und die günstigere Lage der Eisenindustrie kam in erster Linie den gemischten Betrieben zu gute, weil die Preissteigerung der Kohle bereits ihren Nutzen sicherte, während die reinen Werke infolge der Teuerung ihres Rohmaterials (der Kohle) selbst eine günstige Situation schwer ausnutzen können.

In paralleler Richtung mit dem Rheinisch-Westfälischen Syndikat bewegte sich die Entwicklung des oberschlesischen Kartells, ohne jedoch eine ähnliche Stufe der Organisation erreichen zu können: die Oberschlesische Kohlenkonvention mit 16 Mitgliedern beruht ausschließlich auf Vertragsverbindung ohne ein gemeinsames Zentralverkaufsbureau.

Die Koksproduktion ist seit 1890 durch das Westfälische Kokssyndikat zentralisiert. Schon zu Beginn der 80er Jahre zeigten sich die schädlichen Folgen des Konkurrenzkampfes. Zu ihrer Beseitigung wurde im Jahre 1882 in Dortmund die erste Koksvereinigung gegründet, welche durch Festsetzung von Minimalpreisen eine angemessene Verwertung des im Oberbergamtsbezirk Dortmund produzierten Koks erstrebte. Indessen war diese Vereinigung namentlich infolge der niedrigen Preisangebote der außerhalb der Konvention stehenden Kokereien weder in der Lage, die Minimalpreise, noch die Produktionseinschränkung aufrecht zu erhalten, so daß sie sich im Jahre 1884 wieder auflösen mußte. Im Jahre 1885 sind neue Vereinbarungen getroffen worden, die im Jahre 1890 zu einem noch festeren Zusammenschluß durch Begründung des Westfälischen Kokssyndikats führten. Das Westfälische Kokssyndikat konstituierte sich als eine Aktiengesellschaft mit dem Sitze in Bochum. Gegenstand des Unternehmens

[1]) Vergl. H. G. Heymann: Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe (Münchner Volkswirtschaftl. Studien, Heft 25, 1904). Die Entwicklung nimmt die Richtung, daß stets mehrere Eisenwerke mit Kohlenwerken sich vereinigen, so z. B. A.G. Pluto mit Gruben und Hüttenverein Schalker, Zentrum mit Rheinische Stahlwerke, ver. Carolinenglück mit Bochumer Gußstahlverein etc.

ist der An- und Verkauf von Koks und Kokskohle. Das Grundkapital beträgt 400000 Mk. und ist eingeteilt in 2000 auf den Namen lautende Aktien von je 200 Mk., deren Übertragung an die Einwilligung der Gesellschaft gebunden ist. Die Organe der Gesellschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Generalversammlung. Dieser Aktiengesellschaft steht nun das eigentliche Kartell gegenüber, nämlich die Vereinigung der Kokerei- und Zechenbesitzer, welche einerseits mit der Aktiengesellschaft und andererseits untereinander einen Vertrag abgeschlossen haben, der bezweckt, für die Zukunft jede Konkurrenz auf dem Koksmarkt auszuschließen und, soweit tunlich, feste Vereinbarungen über die Beteiligung am Gesamtabsatz sowie über Preise und Lieferungsbedingungen zu erreichen.

Im Jahre 1895 wurde zwischen den Kohlen- und Kokssyndikaten ein Vertrag abgeschlossen, nach welchem das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat den Alleinverkauf der derzeitigen sowie der später noch hinzutretenden Koksproduktion ihrer Mitglieder dem Kokssyndikat übertrug. Als Grundlage für die Beteiligung am Gesamtabsatz gilt die von der Kommission zur Feststellung der Beteiligungsziffern festgesetzte Einschätzung, welche auf Grund der tatsächlichen Leistungsfähigkeit und mit Rücksicht auf den Zweck der Anlage vorzunehmen ist. Falls die Lage des Marktes eine Einschränkung der gesamten Produktion bedingt, so hat eine gleichmäßige prozentuale Einschränkung der Produktion durch Beschluß der Versammlung der Kokereibesitzer zu erfolgen. Ein zweites Mittel, wodurch das Kokssyndikat seine Zwecke zu erreichen sucht, liegt in der Feststellung der Preise. Die Preise werden vom Aufsichtsrat auf Vorschlag des Vorstandes festgesetzt. Der Aufsichtsrat normiert Verrechnungspreise. Das Kokssyndikat tritt den beteiligten Kokereibesitzern gegenüber als Selbstkäufer auf. Das Kohlensyndikat hat die durch Unterschreitung der Verrechnungspreise entstehenden Verluste zu tragen. Was das Westfälische Kokssyndikat über die Verrechnungspreise hinaus tatsächlich erzielt, verbleibt der liefernden Kokerei und wird derselben monatlich gutgeschrieben. Die kartellierten 44 Unternehmungen halten 862 Koksöfen im Betrieb. Ihre Produktion stieg während der letzten 10 Jahre von 4 Millionen auf 8 Millionen Tonnen. Am 1. April 1904 löste sich das Kokskartell gleichzeitig mit der Dortmunder

Brikettvereinigung (mit 28 Mitgliedern und einer Jahresproduktion von $1^1/_2$ Millionen Tonnen) auf und wurde in das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat inkorporiert.

Mehrere lokale Syndikate wurden zwischen den Braunkohlenwerken abgeschlossen, von welchen wir den „Hessischen Braunkohlenverkaufsverein“ (gegr. 1905; 6 Mitglieder) hervorheben.

In der Kohlenindustrie sind ferner 6 Handelsgesellschaften tätig; die bekanntesten sind die „Rheinische Kohlenhandel und Reederei G. m. b. H.“ (gegr. 1903; 39 Mitglieder), die „Westphalia“ (1896; 31 Mitglieder) und „Glückauf“ (1896; 8 Mitglieder). Das Zentralorgan ist bei sämtlichen eine G. m. b. H.

Ein interessantes Licht auf die Kartellbewegung wirft die neueste Geschichte der „Hibernia-Bergwerksgesellschaft“. Im Jahre 1873 gegründet, gewann sie seit 1887 durch Einschmelzung ähnlicher Unternehmungen stets an Bedeutung. So hat sie z. B. im Jahre 1903: 3540972 M. für neue Einrichtungen investiert und vergrößert stets ihren Betrieb. Im Juni 1900 hat sie 17000000 Quadratklafter Bergwerksgebiet angekauft, so daß sie derzeit über ein Bergwerksgebiet von 84000000 Quadratklafter verfügt und in der Jahresproduktion des „Rheinisch-Westfälischen Kohlenkartells“ mit 5416500 Tonnen teilnimmt.

Die deutsche Regierung hielt es unter diesen Umständen für angezeigt, dieses Bergwerksunternehmen anzukaufen und wollte die Verstaatlichung auf 5%iger Grundlage durchführen. Dieses Bestreben begegnete jedoch lebhaftem Widerspruch; mehrere deutsche Finanzinstitute, unter ihnen auch die Dresdner Bank gründeten die Gesellschaft „Herne“ zum ausschließlichen Zweck, die Aktien der Hibernia anzukaufen und dem Verkehr zu entziehen. Die im Herbst 1904 abgehaltene Generalversammlung, bei welcher von dem ganzen Aktienkapital (53500000 M.) Aktien im Nominalwert von 32356400 M. vertreten waren (also nicht den Statuten gemäß $^2/_3$ des Gesamtkapitals), verwarf den Expropriationsantrag der Regierung mit großer Majorität. Nach dem Mißerfolg dieser Aktion wurden neue Verhandlungen eingeleitet und auch ein Plan tauchte auf, nach welchem der preußische Staat — welcher übrigens mit seinen Kohlenbergwerken keineswegs eine für das Publikum günstigere

Preispolitik befolgte wie die privaten Bergwerke[1]) — auch in das „Rheinisch-Westfälische Syndikat" eintreten soll.

Von anderer Seite wird betont, daß der Staat die Mißbräuche der Kartelle durch eine wirksame Konkurrenz in Gleichgewicht halten sollte. Insbesondere hat Bergrat Gothein ausgeführt[2]), daß die Verstaatlichung so von technischem, wie von wirtschaftlichem Standpunkte sämtliche Nachteile des Monopols nur noch steigern würde. Um die Machtposition des Syndikats zu erschüttern, schlägt Gothein eine Modifikation des Berggesetzes vor, welche die Verleihung neuer Bergrechte verbietet. Hierdurch könnte der Staat, seinen jetzigen Bergwerksbesitz mit den noch freien Bergwerken ergänzend, im Interesse der wirtschaftlichen Entwicklung eine wirksame Konkurrenz anfangen, die Übermacht der Kartelle brechen und derart die allzu hohen Preisbildungen verhindern. Zu diesem Zwecke könne ferner der Staat auch die Herabsetzung der Frachttarife und die zeitweilige Erleichterung des Imports ausländischer Kohlen veranlassen.

B. Auch auf dem Gebiete der deutschen Eisenindustrie hat die Kartellbewegung einen großen Aufschwung genommen. Die kontradiktorischen Verhandlungen (Heft 5, Seite 2) stellen das Bestehen von 44 Konventionen, Kartellen und Syndikaten fest, ohne die loseren Vereinbarungen und die Preisfestsetzungen von Händlervereinigungen zu berücksichtigen. Laut den statistischen Zusammenstellungen des Jahres 1903, bestehen in der Eisenindustrie, abgesehen von den Schlossereien und Schmieden beiläufig 14000 Betriebe, wovon 4962 mit anderen Betrieben verbunden sind.

Um die Kartellbewegung der Eisenindustrie darzustellen, haben wir zwischen den 3 Produktionsprozessen derselben: Roheisen, Halbzeug und Walzwerkbetrieb zu unterscheiden. Während in Österreich-Ungarn diese 3 Produktionsstadien in einheitlichen

---

[1]) Insbesondere betont dies Goldstein im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik (Bd. 20 S. 610). Dieselbe Tatsache wurde auch bei den kontradiktorischen Verhandlungen durch Kirdorf, Stinnes und andere konstatiert (Kontr. Verh. Bd. I S. 117, 227, 232). So erhöhten die staatlichen Bergwerke am 1. Juli 1900 zur schwersten Zeit der industriellen Krisis die Kohlenpreise und haben dieselben auch seitdem nicht herabgesetzt, trotzdem hierdurch dem Kohlenmangel abgeholfen und die wirtschaftliche Entwirrung hätte erleichtert werden können.

[2]) Die Verstaatlichung des Kohlenbergbaues; Vortrag gehalten in der volkswirtschaftlichen Ges. zu Berlin am 20. Januar 1905.

Unternehmungen vereint sind, wirken in Deutschland außer den gemischten auch reine Werke, welche sich ausschließlich mit dem einen oder anderen Produktionsprozeß beschäftigen.

In der Hochofenindustrie Deutschlands sind beiläufig 30000 Betriebe beschäftigt, wovon auf den rheinisch-westfälischen Industriebezirk 18000 entfallen (Heft 5, Seite 167). Die kontradiktorischen Verhandlungen haben sich hauptsächlich mit der Konzentrationsbewegung im genannten Bezirk beschäftigt.

Im Jahre 1873 wurden in der rheinisch-westfälischen Hochofenindustrie „statistische"[1]) Verbände gegründet, aus welchen im Jahre 1886 der Rheinisch-Westfälische Roheisenverband für Gießerei, Bessemer, Thomas und Qualitätspuddeleisen entstanden ist. Im Jahre 1889 erfolgte die Gründung der Rheinisch-Westfälischen Verkaufsstelle für Qualitätspuddeleisen. Aus dieser Vereinigung ging auch das Rheinisch-Westfälische Roheisensyndikat in Düsseldorf im Jahre 1897 hervor. Das Syndikat bezweckt die Regelung der Erzeugung und des Absatzes der verschiedenen Sorten Roheisen, die Verhütung des gegenwärtigen verlustbringenden Wettbewerbes und die Erzielung angemessener Verkaufspreise. Jedes einzelne der syndizierten Werke hat Anspruch auf die Abnahme und Pflicht zur Lieferung einer bestimmten Menge Roheisen. Als Grundlage für die Beteiligung jedes einzelnen Werkes an der Gesamtheit der eingehenden Aufträge gilt die Anteilziffer. Der Verkauf erfolgt durch eine Verkaufsstelle. — Die Organe des Syndikats sind die Hauptversammlung, der Ausschuß, der Beirat und die Geschäftsstelle.

Auf ähnlicher Grundlage ist der Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen in Siegen mit 35 Mitgliedern organisiert. Er beruht also gleichfalls auf einer Preiskartellierung und dem Verkauf durch eine Verkaufsstelle. Die Verkaufspreise werden vom Vorstande festgesetzt. Am Ende jedes Kalenderhalbjahres wird für alle bis dahin zum Versand gebrachten und fakturierten Roheisenmengen der durchschnittliche Verrechnungsgrundpreis ermittelt. Diejenigen Mitglieder, welche mehr erzielten, haben dieses Mehr zu Gunsten der anderen herauszuzahlen. Der Verkauf des von den Syndikatsmitgliedern

[1]) Vergl. Kontradiktorische Verhandlungen Heft 5.

hergestellten Roheisens findet durch eine Verkaufsstelle statt. Die bedeutsamsten Unterschiede in der Organisation des Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikats und des Vereins für den Verkauf von Siegerländer Roheisen bestehen darin, daß das erstere den Absatz nach dem Auslande seinen Mitgliedern freigegeben hat, und ferner, daß es keine Produktionseinschränkung vorsieht.

Das Lothringisch-Luxemburgische Kontor für den Verkauf von Roheisen hat derzeit 9 Mitglieder, ist ähnlich organisiert; die Mitglieder können nur durch die gemeinsamen Kaufstellen Geschäfte abschließen.

Diese 3 bedeutendsten Syndikate haben auch untereinander neue Syndikate gebildet; so entstand das „Roheisensyndikat zu Düsseldorf", welches am 1. Januar 1904 die beiden früher erwähnten Syndikate in sich aufnahm, und die Thomas Roheisenverkaufsstelle mit 38 Mitgliedern. Zwischen diesen Syndikaten und deren Kundschaften hat es auch an Reibungen nicht gefehlt, wobei auch der Rechtsweg beschritten wurde.[1]) Die Gesamtbeteiligungsziffer beim Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikat betrug 1125600 t; davon entfallen auf die reinen Hochofenwerke 665600 t und auf die gemischten Werke 460000 t. Der Versand des Roheisensyndikats in Düsseldorf betrug im Jahre 1900 1098964 t. Gegenüber der Beteiligungsziffer betrug sonach der Minderversand 653756 t. Die Preise der Ausfuhr betrugen im Jahre 1898 5,41 M. durchschnittlich pro Meterzentner, im Jahre 1899 6,64 M., im Jahre 1900 7,91 M., im Jahre 1901 5,82 M., im Jahre 1902 5,53 M. Über Erzeugung, Verbrauch, Export und Preise des Roheisens geben die Tabellen, die den kontradiktorischen Verhandlungen (Heft 5, Seite 136 und 138) vorgelegt wurden, Aufklärung.

Wie aus denselben ersichtlich, war das Düsseldorfer Kartell imstande, die Preise hoch zu halten, und obzwar die Richtigkeit dieser Daten bemängelt wurde (siehe Heft 5, Seite 183), so läßt sich doch feststellen, daß die Exportpreise bedeutend niedriger waren, wogegen insbesondere Prof. Wagner (Heft 5, Seite 189—190) gerechtfertigte Bedenken erhob. Zweifellos erleichtern die niedrigen Exportpreise die Konkurrenz der weiter arbeiten-

[1]) Vergl. weiter unten, Kapitel V.

den ausländischen und gefährden hierdurch die Interessen der inländischen Industrie.[1])

Die Regelung der Roheisenproduktion ist auch das Ziel des Oberschlesischen Roheisensyndikats, welches die Produktion unter seinen 7 Mitgliedern aufteilt und den Verkauf zentralisiert hat.

Der Halbzeugverband, im Jahre 1896 begründet, wurde im Jahre 1901 neu organisiert und besitzt 19 Mitglieder. Die Erzeugnisse, welche den Gegenstand des Syndikats bilden, sind Flußeisenfabrikate, nämlich Rohblöcke, vorgewalzte Blöcke und Bramen, Knüppel und Platinen aus Thomas-, Bessemer- und Siemens-, Martin-Flußeisen, soweit sie zur Lieferung ins Inland einschließlich Luxemburg und der deutschen Freihafengebiete bestimmt sind, und sofern sie nicht im eigenen Betriebe weiterverarbeitet werden. Für den Verkauf freigegeben ist der Export und ferner das Halbfabrikat von sogenannter härterer Qualität. Zur Regelung des Anteils an den zum Verkauf kommenden Mengen sowie für die am Schlusse jedes Kalenderjahres erfolgenden Lieferungen sind für die einzelnen Werke Beteiligungsziffern festgestellt worden. Der Verkauf erfolgt durch eine Verkaufsstelle, welcher ausschließlich die Regelung des Absatzes und die Vermittlung der Verkäufe auf Grund der von den vereinigten Werken festgesetzten Preise und Bedingungen obliegt. Jedes Mitglied ist verpflichtet, die ihm im Rahmen seines Anspruchs zugewiesenen Mengen zu liefern und selbst herzustellen. Die Verkaufsstelle schließt mit den Käufern nicht direkt ab, die Abschlüsse bedürfen vielmehr zu ihrer Gültigkeit der Bestätigung des mit der Ausführung betrauten Werkes, welches auch hinsichtlich der Abwickelung des Geschäfts sich direkt mit den Kunden benimmt und allein als Verkäufer gilt; die durch die Verkaufsstelle vermittelten Abschlüsse geschehen daher für Rechnung und Gefahr der einzelnen Mitglieder, welche das Delkredere zu tragen haben. Die Abrechnung findet in der Weise statt, daß Mehr- oder Minderlieferungen über oder unter dem jeden Mitgliede zustehenden prozentualen Anteil am Gesamtlieferungsquantum festgestellt und mit 3 M. für 1 t gegenseitig ausgeglichen werden. Die Preise werden von der Hauptversammlung festgesetzt, und

[1]) Vergl. oben S. 27.

zwar auf Grund von Schnittpunkten. Die verbundenen Werke erhalten die gleichen Durchschnittspreise ab Schnittpunkt.

Die Organe des Halbzeugverbandes sind die Hauptversammlung, der Vorstand und die Verkaufsstelle. Zu den wesentlichsten Befugnissen der Hauptversammlung gehört die Festsetzung des Zeitraumes, für welchen verkauft werden darf, und die Festsetzung der Preise. Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden und dessen Stellvertreter sowie aus sechs Mitgliedern bezw. deren Stellvertretern. Dem Vorsitzenden liegt die allgemeine Leitung des Verbandes ob. Die Verkaufsstelle erhält ihre Weisungen von der Hauptversammlung bezw. dem Vorstand. Sie vermittelt den Verkauf der Produkte der einzelnen Mitglieder nach Maßgabe der ihr erteilten Weisungen und der oben dargelegten Grundsätze. Um die Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen zu sichern, hinterlegt jedes Mitglied des Verbandes eine Kaution in Wechseln. Die Höhe der Strafen wegen Zuwiderhandlungen gegen die Vertragsbestimmungen wird je nach dem Umfange der Vertragsverletzung durch die Hauptversammlung bestimmt. Alle aus Anlaß des Kartellvertrages etwa entstehenden Streitigkeiten sowohl der Mitglieder unter einander als auch der Mitglieder und des Verbandes werden mit Ausschluß des Rechtsweges durch ein Schiedsgericht endgültig entschieden. — Die Tätigkeit des Halbzeugverbandes hat eine steigende Tendenz der Halbzeugpreise (vergl. Tabelle Heft 5, S. 139) und die Erhöhung der Spannung zwischen Flußstabeisen und Thomasknüppel (Heft 6, S. 495—496) zur Folge gehabt. Dies hat nun die wirtschaftlichen Gegensätze zwischen den gemischten und reinen Walzwerken nur noch gesteigert. Infolgedessen haben 42 reine Walzwerke sich zur Wahrung ihrer Interessen gegen den Halbzeugverband vereinigt. Insbesondere erachten sich diese durch die billige Ausfuhr des Halbzeuges für geschädigt, wogegen sie sich nur auf dem Wege entsprechender Gegenorganisation schützen zu können glaubten.

Die neueste Erscheinung auf dem Gebiete der deutschen Eisenindustrie ist die im Jahre 1904 entstandene S t a h l w e r k s - v e r b a n d - A k t i e n g e s e l l s c h a f t i n D ü s s e l d o r f, welche die Eisenindustrie in den erwähnten drei Produktionsstadien, also auch in horizontaler Richtung, umfaßt und mehrere Kartelle, so auch den Halbzeugverband, in sich aufgenommen hat. Die Organi-

sation beruht einerseits auf einem Vertrag der 31 Stahlwerke, andererseits auf den Verträgen, welche der Verband mit seinen Mitgliedern abschloß, laut welchen die Aktiengesellschaft die Produktion ihrer Mitglieder verkauft. Die Organe des Verbandes sind die Generalversammlung, der Beirat und die Direktion; ihnen steht die Aktiengesellschaft mit ihren gesetzlichen Organen gegenüber. — Der Kartellvertrag ist per 1. März 1904 bis 30. Juni 1907 abgeschlossen, wird aber in Ermangelung von vorhergehender halbjähriger Kündigung auf weitere 5 Jahre, also bis 30. Juni 1912 verlängert. — Die dem Stahlwerkverband angehörenden Werke produzieren jährlich 7900000 t Rohstahl, während die ganze Stahlproduktion Deutschlands im Jahre 1903 8801515 t betrug. Die syndizierten Erzeugnisse sind sämtliche Walzprodukte. Dieselben werden in 2 Klassen eingeteilt, die erste enthält die Halbfabrikate, Eisenbahnmaterial und Träger, die zweite Klasse sämtliche übrigen Walzprodukte. Der Verkauf der zur ersten Klasse gehörigen Produkte geschieht durch den Stahlwerksverband selbst, bei den anderen werden die Bestellungen verteilt. — Das über die Verrechnungspreise erreichte Plus wird den Verbandsmitgliedern zu gute geschrieben.

Der Stahlwerksverband bedeutet eigentlich eine Vereinigung von verschiedenen Fabrikationszweigen der Eisenindustrie. In dieser Beziehung weist er gewisse Ähnlichkeiten mit dem amerikanischen Stahltrust auf, ohne jedoch die sich ihm anschließenden Unternehmungen zu verschlingen. Er trachtet — wie dies Dr. Völcker ausführt[1]) — seine Politik mit jenen Kartellen in Einklang zu bringen, welche im Produktionsprozeß der Eisenindustrie vorausgehen oder folgen, er trachtet ferner die Preise der Stahlprodukte in einer Höhe zu erhalten, welche in richtigem Verhältnis mit dem Preise des Rohmaterials steht.

Durch die Tätigkeit des Stahlwerksverbandes hat der Export in Halbzeug abgenommen, bei Röhren, Draht und bei Erzeugnissen der Kleinindustrie zugenommen. Trotzdem sind auch nach Gründung des Stahlwerksverbandes Klagen gegen denselben erhoben worden, insbesondere wegen zu hoher Halbzeugpreise für den Inlandgebrauch und wegen Verweigerung jeder Ausfuhrvergütung an indirekte Halbzeugverbraucher. Die Situation

[1]) Vergl. den ausgezeichneten Artikel des Regierungsrats Völcker, Syndikus des Verbandes, Revue Économique Internationale, Jahrgang 1904, III. Bd. S. 725.

der reinen Werke wurde zwar gebessert, jedoch jene Mißstände, die während der kontradiktorischen Verhandlungen zutage gelangten, nicht gänzlich aufgehoben.

Dem Stahlwerksverband ist es auch gelungen, ein internationales Kartell bezüglich der Schienen und Träger zustande zu bringen, auf welches wir in unserem § 17 zurückkommen.

Der Oberschlesische Stahlwerksverband ist mit dem 1. Januar 1905 ins Leben getreten. Seine Mitglieder sind zu einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit dem Sitze in Berlin zusammengetreten, welche die Erzeugnisse der Verbandsmitglieder in den vollsyndizierten Artikeln Walzeisen, Universaleisen und Grobblechen für eigene feste Rechnung zu Preisen ankauft, die den Gestehungskosten annähernd entsprechen (Tabellenpreise), und welche diese Waren für Gemeinschaftsrechnung verschleißt. Der beim Verkauf nach Abzug aller Unkosten sich ergebende Überschuß gegen die Einstandspreise wird nach Schluß eines jeden Geschäftsjahrs in den einzelnen Fabrikationsgruppen gesondert ermittelt, und an die an diesen Fabrikationen beteiligt Gewesenen mit einem einheitlichen Satz pro 1000 M. Fakturenwert zurückerstattet. Das Kartell hat 10 Mitglieder. Die eingeschätzte Jahresmenge der Erzeugung beträgt, soweit es sich um die voll syndizierten Produkte Walzeisen und Grobbleche handelt, zirka 410000 t mit einem Jahreswerte von zirka 48 bis 50 Millionen Mark. Der gemeinschaftliche Verkauf umfaßt nicht die schweren Walzfabrikate wie beim Düsseldorfer Stahlwerksverband, sondern hauptsächlich die verschiedenen Arten des Stabeisens. Vom 1. Januar bis Ende Mai 1905 betrug der Verbandsabsatz laut Angaben des Verbandes nach dem Inlande zirka 135000 t im Werte von zirka 16000000 M., nach dem Auslande zirka 11000 t im Werte von zirka 1250000 M.

Unter den Kartellen, die die Stahlwerke abgeschlossen haben, sind ferner die wichtigsten der Stahlformgußverband in Düsseldorf mit 34 Mitgliedern und der Stahlformgußverband der oberschlesischen Werke mit 8 Mitgliedern, ferner jene Syndikate, die sich auf einzelne Stahlprodukte beschränken (Radwerke, Radreifenwerke, Drehstahl- und Gleichstahlgemeinschaft, Schiffsbaustahlvereinigung etc.).

Der Weißblechverband führt seinen Ursprung auf das Jahr 1862 zurück, ist also eines der ältesten Kartelle, welches

trotz der primitiven Organisation seine Aufgabe erfüllen konnte. Das Verkaufskontor war schon bei der Gründung das Bankhaus J. H. Stein in Köln. Ursprünglich waren 6 Betriebe beteiligt. Später sind noch einige Werke beigetreten, andere stellten die Fabrikation wieder ein, so daß derzeit das Weißblechverkaufskontor 5 Mitglieder und Betriebe umfaßt (Dillingen, Hayingen, Rasselstein, Hüsten, Nachrodt). Der Hauptzweck der Vereinigung war die Beseitigung des Wettkampfes und die Bekämpfung des englischen Imports. Der Vertrag läuft immer ein Kalenderjahr weiter, wenn er nicht bis Mitte des Jahres gekündigt wird. Organe der Vereinigung sind: Generalversammlung, Ausschuß, Geschäftsführer. Die Geschäftsführung verteilt die Aufträge monatlich auf die Werke nicht nach bestimmten Quoten, sondern unter Berücksichtigung der Wünsche der Besteller, der Frachtverhältnisse und des Umfanges der letztjährigen Lieferung der Werke. Für etwaige Übertretungen kann eine Strafe von 100 M. per Kiste bestimmt werden. Die jährliche Produktion (siehe Ausweis der kontradiktorischen Verhandlungen Heft 9 S. 155), welche im Jahre 1887 13800 t im Werte von 4,7 Millionen M. ausmachte, stieg sukzessive und betrug im Jahre 1904 47700 t im Werte von 14,2 Millionen M. Die Preise zeigen eine sinkende Tendenz (Heft 9 S. 182), hauptsächlich infolge Vervollkommnung der Fabrikation: im Jahre 1873: 82,60 M., 1895: 29,23 M., 1900: 39,80 M., seitdem schwanken die Preise zwischen 32—36 M. Für die Festsetzung der Preise kommen hauptsächlich die in England und Nordamerika geltenden Notierungen in Betracht, welche, trotzdem die Preise des wesentlichen Rohmaterials, des Zinnes, steigen, eine sinkende Tendenz aufweisen (Heft 9 S. 184). Eine Tatsache ist es, daß die deutsche Produktion stets hinter dem Bedarf zurückgeblieben ist, und daß die Preise stets höher gehalten werden konnten als die englischen Notierungen, zuzüglich Zoll- und Transportkosten. Die Konvention ist nur für das Inland abgeschlossen, da der Export ganz unbedeutend (Heft 9 S. 59) erscheint.

Unter den mit der Eisenindustrie zusammenhängenden Syndikaten ist das Walzdrahtkartell von hervorragender Bedeutung. Am 17. Juli 1897 ist das deutsche Walzdrahtsyndikat in Hagen entstanden, welches sich nur auf das Inlandsgeschäft erstreckte. Am 31. Dezember 1901 löste sich das deutsche Walz-

drahtsyndikat auf, und am 1. Januar 1902 trat der Verband deutscher Drahtwalzwerke ins Leben. Derzeit gehören ihm 25 Mitglieder an (Kontr. Verh. Heft 8 S. 697). Die Verkaufsstelle, die Bankfirma Delbrück Leo & Co., besorgt den Kauf und Verkauf von Walzdraht aller Art für eigene Rechnung, soweit er nicht in den eigenen Verfeinerungsbetrieben der Walzwerke zur Verarbeitung gelangt; namentlich gehört auch das Auslandsgeschäft zu der Tätigkeit der Verkaufsstelle. Die erste Inlandspreisbestimmung des Verbandes deutscher Drahtwalzwerke gründete sich auf den Satz, den der Verband von seinem Vorgänger, dem deutschen Walzdrahtsyndikat, übernommen hatte; es war das der Preis von 125 M., der dann infolge erhöhter Halbzeugpreise im Februar 1902 auf 130 M. erhöht, im September 1902 aber, als das Geschäft im Laufe des Sommers zurückgegangen war, auf 120 M. herabgesetzt wurde. Dieser Preis blieb vom September 1902 das ganze Jahr hindurch in Kraft, wurde ab 1. Januar 1904 auf 112,50 M. ermäßigt, um Anfang Mai d. J. wieder auf die ursprüngliche Höhe von 120 M. gebracht zu werden. Die Preise waren also nur geringeren Schwankungen (110—130 M.) ausgesetzt (Kontr. Verh. Heft 8 S. 597).

Der Verband deutscher Drahtstift-Fabriken, im September 1898 gegründet, hat 81 Mitglieder und schließt sich in seiner Organisation genau an diejenige des Walzdrahtsyndikats an. Die Verbandswerke sind nach ihrer geographischen Lage in vier Hauptgruppen eingeteilt. Die verbundenen Firmen haben sich gegeneinander verpflichtet, Walzdraht und gezogenen Draht nicht von bestehenden oder neu errichteten Konkurrenzunternehmungen zu kaufen und wegen Verkaufs und Lieferung von Walzdraht und gezogenem Stiftdraht an inländische Stiftfabrikanten, welche dem Verbande nicht angehören, sich den Bestimmungen des geschäftsführenden Ausschusses zu unterwerfen. Die Abnehmer des Verbandes sind Groß-, Mittel- und Kleinhändler.

Bezüglich der Fabrikation von Eisenröhren sind die bedeutendsten das Gas- und Wasserrohrsyndikat mit 21 Mitgliedern und das Siederohrsyndikat mit 17 Mitgliedern; das Verkaufsbureau ist bei beiden eine G. m. b. H.

In der Kleineisenfabrikation sind nicht weniger als 16 Syndikate tätig, so das Nähnadel-, Stahlfeder-, Eisengabel-, Bügeleisen-, Schlössersyndikat etc.

Die Eisenhändler haben sich in 8 Syndikaten vereinigt, von welchen die 6 bedeutendsten Eisenträger verkaufen.

C. In der Metallindustrie überwiegen die festeren Kartellformen; die wichtigsten sind folgende: Verband deutscher Tuben- und Spritzkorkenfabriken (gegründet 1904; 7 Mitglieder), Verband deutscher Zinnfolienfabrikanten (1899; 8 Mitglieder), Vereinigte schlesische Zinkwalzwerke (1904; 4 Mitglieder), 2 Syndikate der Bleirohrfabrikanten, ferner der Kupferblech- (1904; 28 Mitglieder), der Kupferdraht- (1901; 25 Mitglieder) und Kupferrohrverband (1904; 11 Mitglieder).

D. Die chemische Industrie zeigte sich stets der Entwicklung der Syndikatsbewegung günstig. Das Syndikat deutscher Sodafabriken wurde im Jahre 1900 gegründet und neuerdings bis 1910 verlängert. Derzeit hat es 10 Mitglieder; die Verkaufsstelle ist eine Einzelfirma, nach innen eine gewöhnliche Gesellschaft, deren Mitglieder die dem Kartell beigetretenen Firmen sind. Der Ursprung des Staßfurter Kalisyndikates reicht auf das Jahr 1876 zurück; eine festere Organisation erhielt es schon im Jahre 1879, 1884 und 1898. Am 1. Juli 1904 wurde das Zentralorgan des Kalikartells, welches derzeit 29 Mitglieder hat, in eine Gesellschaft m. b. H. umgewandelt. Der Vertrag ist bis Ende 1909 abgeschlossen. Die deutsche Salinenverwaltung teilt sich in die nord- und süddeutsche Gruppe, die wieder in mehreren Unterverbänden organisiert sind. Der Neckarsalinenverein gehörte zu den ältesten deutschen Syndikaten. In der Industrie der Salze, Säuren und Alkalien ist ferner hervorzuheben die Chlormagnesium-Konvention (1870; 7 Mitglieder), die deutsche Ammoniakverkaufsvereinigung G. m. b. H. (Sitz in Bochum, gegründet 1895 bis Ende 1910, 47 Mitglieder). Das in der Statistik der Denkschrift nicht erwähnte Kohlensäure-Syndikat ist im Jahre 1900 entstanden und zwar mit 42 Mitgliedern, deren Fabriklager einen Kapitalswert von 35 Millionen Mark repräsentieren.

In der Industrie der chemischen Präparate ist das wichtigste Syndikat die Bromkonvention, die mit dem Kalisyndikat in engem Kontakt steht. Die geschäftsführende Firma ist die Aktiengesellschaft Vereinigte Chemische Fabriken zu Leopoldshall. Das Syndikat wurde im Jahre 1876 gegründet und

besitzt 15 Mitglieder. Die Preise wurden auch neuerdings (Dezember 1905) wesentlich herabgesetzt. Zahlreiche Kartelle sind ferner in der Industrie der Mineral- und Pigmentfarben (Bleiweiß, Litophenweiß, Zinnober, Zinnoxid), der trockenen Destillation (Holzgeist, Teer, Benzol, Benzin, Zeresin, Parafin), der künstlichen Farbstoffe (Alikarin und Indigo), der Sprengstoffindustrie (Pulver, Munition und Dynamit), der Kerzen- und Seifenindustrie und der Industrie der künstlichen Düngemittel tätig. Unter letzteren sind hervorzuheben die süddeutsche Düngerkonvention (1896; 15 Mitglieder) und mehrere Superphosphat-Syndikate.

E. In der Textilindustrie hat die Kartellbildung erst in neuester Zeit eingesetzt, doch kommen nur Konditionskartelle und Vertragsverbindungen ohne straffere Organisation vor. Unter den Spinnereien ist der Verband deutscher Juteindustrieller G. m. b. H. (1901; 26 Mitglieder) und die Vereinigung deutscher Kammgarn-Buntspinnereien (1905; 18 Mitglieder) zu erwähnen. Unter den Syndikaten der Weberei sind die wichtigsten: „Verband der deutschen Kravattenstofffabrikanten“ (gegründet 1903 mit 40 Mitgliedern), die „Allgemeine deutsche Zanellakonvention“ (gegründet 1895; 26 Mitglieder), der „Verband von Fabrikanten von Jacquard-Doppel-Moquette“ (gegründet 1903; 9 Mitglieder) und die „Deutsche Samtbandkonvention“ (1904; 20 Mitglieder); letztere stellt nicht bloß die Preise fest, sondern verteilt auch den Absatz prozentual nach Maßgabe bestimmter Beteiligungsziffern unter seinen Mitgliedern. — Auch im Veredelungsbetrieb sind mehrere Färberei- und Appretur-Syndikate und Vereinigungen entstanden. Die Konvention sächsisch-thüringischer Färbereien und Appreturanstalten (gegr. 1894; 27 Mitglieder) enthält auch eine Vereinbarung von Mindestlöhnen. Dieses Syndikat hat mit dem Verband sächsisch-thüringischer Webereien eine Vereinbarung abgeschlossen und hierdurch eine Konzentration sämtlicher Zweige der sächsisch-thüringischen Textilindustrie zustande gebracht.

F. In der Lederindustrie sind mehrere Häuteverwertungsgenossenschaften und insbesondere der „Verband deutscher Häuteverarbeitungsvereinigungen“ zu erwähnen. In der Kautschuk-Industrie sind auch meistens Verkaufskartelle

wirksam, so die Ballkonvention, die Gummipuppen- und Gummischuhsyndikate.

G. Auch in der Holzindustrie sind hauptsächlich Syndikate zur Verwertung der Fertigprodukte entstanden, so zum Verkauf von Stühlen, Holzrahmen, Spiegelrahmen und Türbekleidungen, und der Verband Deutscher Jalusien- und Rolladenfabriken, G. m. b. H. (gegründet 1903, bis 1908; mit 97 Mitgliedern.) Das neueste Syndikat auf diesem Gebiete (1905) ist die „Zentrale deutscher Parkettfabrikanten“, welche in Berlin zur Kontingentierung der Produktion, Organisation des Verkaufs und gemeinschaftlichen Einkauf des Rohmaterials gegründet wurde. Die gegenwärtigen 25 Mitglieder repräsentieren 50% der Gesamtproduktion Deutschlands, und die Zentralorganisation kann laut Vertrag erst dann protokolliert werden, wenn 70% der gesamten Produktion in diesem Syndikat vereinigt sein wird.

H. In der Papierindustrie ist die Anzahl der Kartelle verhältnismäßig gering. Die Denkschrift (S. 60) schreibt dies dem Umstande zu, daß der Übergang von der Fabrikation einer Papiersorte auf die andere sehr leicht und so das Sinken der Preise durch Einschränkung der Überproduktion aufzuhalten ist. Das wichtigste Kartell auf diesem Gebiete ist das Druckpapiersyndikat, dessen Zentralorgan in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Jahre 1900 errichtet wurde. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 255400 M. Die einzelnen Gesellschafter (Syndikatsmitglieder) haben auf dieses Stammkapital bestimmte Stammeinlagen übernommen. Die Gesellschafter verpflichten sich bei eintretendem Bedarf zum Zweck der Erweiterung der Einrichtungen zur Leistung von Nachschüssen bis zum Höchstbetrage von 50% ihrer Stammeinlagen. Die Organe der Gesellschaft sind: 1. der Aufsichtsrat, 2. die Versammlung der Gesellschafter, 3. die geschäftsführende Stelle. Derzeit hat das Syndikat 33 Mitglieder, darunter 11 Aktiengesellschaften.

Das Syndikat erreicht seine Ziele durch Produktions-Kontingentierung, Preisvereinbarungen und Vertriebskartellierung. Für die Dauer des Vertrages, also für einen Zeitraum von 5 Jahren, hat das Syndikat eine Gesamtquote der Papierproduktion festgesetzt. Zwecks Ermittelung dieser Gesamtquote und zugleich um eine Unterlage für den Verkauf aus einer Hand zu gewinnen, wurde die Gesamtproduktion der verschiedenen Sorten

Druckpapier jeder der syndizierten Fabriken für einen bestimmten Zeitraum ermittelt. Die Gesamtquote bildet die Grundlage für sämtliche Verrechnungen unter den Gesellschaftern. Es ist auch für eventuelle prozentuale Einschränkung des Kontingents gesorgt, und diejenigen Kartellmitglieder, die wegen Mangel an Aufträgen in der Produktion zurückgeblieben sind, erhalten eine Vergütung von 2 M. per Meterzentner. Bei der Preisfestsetzung seitens des Syndikats sind zweierlei Preise zu unterscheiden: die Verrechnungspreise und die Verkaufspreise. Da der Verrechnungspreis den Syndikatsmitgliedern unter allen Umständen gezahlt werden muß, so hat er den Charakter eines Minimalpreises. Der Gewinn der Gesellschaft wird nach den notwendigen Abschreibungen 1/2 jährig den Gesellschaftern ausbezahlt. Der Verkauf erfolgt durch das Syndikat, welches Verkaufsstellen und Filialen errichtet hat. Sämtliche Syndikatsmitglieder überweisen alle nach der Errichtung der Gesellschaft bei ihnen eingehenden Preisanfragen, Aufträge und alle den Verkauf von Druckpapier überhaupt betreffenden Korrespondenzen den gemeinsamen Verkaufsstellen zur direkten Erledigung. Das Syndikat hält grundsätzlich bei der Verteilung der Aufträge an die liefernden Mitglieder die alten Geschäftsverbindungen aufrecht. Das Syndikat hat auch die allgemeinen Verkaufsbestimmungen festgestellt.

Auf Verbandsrechnung wurden abgesetzt im Jahre 1901 218368 Meterzentner zum Durchschnittspreise von 26,09 M. Für das erste Halbjahr betrug der Durchschnittspreis 26,84 M., für das zweite Halbjahr 25,65 M. Seit Gründung des Syndikats ist also ein stetiger Rückgang der Verkaufspreise eingetreten.

Der Grund dieser in der Geschichte der Kartelle seltenen Erscheinung liegt darin, daß das Druckpapiersyndikat zu einer Zeit der geschäftlichen Hochkonjunktur zustande gekommen ist und die Preise schon damals stiegen, als über die Gründung eines Kartells unterhandelt wurde (vergl. Referat der kontr. Verh., Heft 4 S. 13—14).

Bei Behandlung der Papierkartelle erwähnt die Denkschrift auch den Börsenverein der deutschen Buchhändler, obwohl bezüglich desselben während der kontradiktorischen Verhandlungen mit Recht die Frage aufgeworfen wurde, ob derselbe überhaupt als ein Kartell zu betrachten sei. Insbesondere hat Liefmann (Heft 7 S. 243) die Ansicht vertreten, der Börsen-

verein sei kein Kartell, kein monopolistischer Verband, nur die Verleger, die ja souverän im Preise sind, seien solche Monopolisten; denn sie könnten die Preise ihres Buches für sich allein festsetzen und könnten mithin mit anderen Verlegern über den Preis ihres Buches kein Kartell bilden. Wohl aber seien die einzelnen Kreis- und Ortsvereine der Sortimenter, die untereinander wieder in einem gemeinsamen Kartell stehen, wirkliche Kartelle. Er betrachtet also diese Vereinigung bloß als eine Art Allianzverband der Sortimenter.

Bereits im Jahre 1825 gegründet, bestrebt der Börsenverein, allgemein gültige geschäftliche Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler unter einander sowie der Buchhändler mit dem Publikum aufzustellen, insbesondere auf die Feststellung des dem letzteren zu gewährenden Rabatts hinzuwirken. Die Mitglieder des Börsenvereins haben sich verpflichtet, gegen den Willen des Verlegers den Verlag desselben an solche Buchhändler und Wiederverkäufer, welche vom Börsenvereinsvorstande oder durch die Hauptversammlung von der Benutzung der Einrichtungen und Anstalten des Börsenvereins ausgeschlossen sind, sowie an solche Vereine, welche Bücher und Zeitschriften mit unzulässig hohem Rabatt abgeben, nicht zu liefern. Dem Börsenverein ist es gelungen, unter wesentlicher Beseitigung der gegenseitigen Unterbietungen allgemein gültige Verkaufsnormen festzusetzen und durchzuführen, die bei den Verkäufen an das Publikum den Rabatt entweder ganz verbieten oder ihn nur in Höhe von 2 — 5 % des Ladenpreises bestehen lassen, mit Ausnahme der Bibliotheken, die einen 5 — 10 %igen Rabatt genießen.

In der durch die Einschränkung des Kundenrabatts bewirkten Verteuerung der Bücher erblickte der Akademische Schutzverein in Leipzig eine Verhinderung der Ausbreitung des deutschen Geistes und eine Erschwerung der Jugendbildung und stellte sich diesem Bestreben des Börsenvereins entgegen. Die kontradiktorischen Verhandlungen haben die diesbezügliche literarische Polemik[1]) fortgesetzt. Trotzdem ist es gelungen, im Laufe der

[1]) K. Bücher: Der Deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Denkschrift im Auftrage des Akademischen Schutzvereines. — Theorie und Praxis, Antwort bearbeitet vom Vorstande des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel. — Vom deutschen Buchhandel, vier Aufsätze von Fr. Paulsen und W. Ruprecht etc.

Verhandlungen eine Annäherung der Interessenten zu erzielen, indem der folgende Antrag des Professor Adolf Wach einstimmig angenommen wurde:

„Der Börsenverein Deutscher Buchhändler und der Akademische Schutzverein werden eine gemeinschaftliche Kommission einsetzen, zu welcher von beiden Parteien je 11 Mitglieder deputiert werden. Es ist bei der Zusammensetzung dafür zu sorgen, daß die verschiedenen Interessentengruppen vertreten sind. Die Aufgabe der Kommission ist, eine Verständigung dieser Interessentengruppen anzubahnen. Den Vorsitz führt Herr Reichsgerichtsrat Dr. Spahn" (Heft 7 S. 573).

I. Unter den Syndikaten der Glasindustrie ist der Verband der Flaschenfabriken mit 32 Mitgliedern hervorzuheben; der Vertrag, im November 1904 abgeschlossen, läuft bis Ende 1909. Der Verband deutscher Spiegelglas-Fabriken ist als G. m. b. H. organisiert (1894; 7 Mitglieder) und auf dem ganzen Gebiet des deutschen Zollvereins tätig.

K. In der Ziegelindustrie entstehen infolge der Höhe der Frachtkosten zumeist Lokalsyndikate, welche teilweise in strafferen Organisationen, teilweise aber auch in losen Preiskonventionen wirksam sind. Unter den fest organisierten Syndikaten sind zu erwähnen die „Kölnische Ziegelei-Syndikat A. G.", die im Jahre 1904 155 Millionen Ziegel produziert und 112 Millionen verkauft hat, das „Ziegelei-Syndikat für Hamburg und Umgegend G. m. b. H.", welches im Jahre 1904 bei 10%iger Betriebsreduktion 338 Millionen Ziegel produziert und 285 Millionen Ziegel abgesetzt hat, und das „Rheinisch-Westfälische Ziegel-Syndikat G. m. b. H.", das in 10 Unterabteilungen geteilt, im Jahre 1904 trotz 50% Betriebsreduktion 596 Millionen Ziegel verkaufen konnte. Die Berliner Ziegelvereinigung hat sich neuerdings aufgelöst.

L. Bezüglich Stein- und Erdwaren ist insbesondere die Konzentration der Zementindustrie bemerkenswert. Das neueste Zementkartell ist das „Rheinisch-Westfälische Zementsyndikat G. m. b. H." (gegr. 1895; 24 Mitglieder) und die Aktiengesellschaft „Nordwest-Mitteldeutsches Portlandzementsyndikat" (gegr. 1900; 59 Mitglieder). Die Zementsyndikate haben auch untereinander Kartelle abgeschlossen. Mehrere Syndikate sind in der Kalk-, Asphalt-, Gips- und Marmorindustrie entstanden.

M. In der Tonwarenindustrie sind vier Syndikate tätig; das wichtigste ist die „Vereinigung deutscher Porzellan-

fabriken G. m. b. H." (gegr. 1900; 66 Mitglieder); das Syndikat hat seine Tätigkeit auch außerhalb Deutschlands erstreckt.

N. In der Nahrungsmittelindustrie ist der „Verkaufsverband Norddeutscher Molkereien" zu erwähnen, welcher auf genossenschaftlicher Basis organisiert ist. Auch die Mühlen haben mehrere Syndikate abgeschlossen. Gemeinsame Verkaufsbedingungen vereinbarten die Kakao- und Schokoladefabrikanten. Das Zuckersyndikat G. m. b. H., im Jahre 1900 mit 393 Mitgliedern gegründet, hat sich infolge der Brüsseler Konvention im Jahre 1903 aufgelöst; dieses Syndikat umfaßte nur die Rüben verarbeitenden Fabriken, während die weiterverarbeitende Zuckerindustrie sich in dem Syndikat der Zuckerraffinerien vereinigt hat, welchem 48 Raffinerien, 56 Weißzuckerfabriken und 5 Melasseentzuckerungs-Anstalten angehörten; auch dieses letztere Syndikat löste sich im Jahre 1903 auf. — Zur Verwertung von Branntwein aller Art wurde die Zentrale für Spiritusverwertung G. m. b. H. im Jahre 1899 errichtet, welcher 100 Gesellschafter mit 108 Spritfabriken beigetreten sind; ferner stehen mit ihr 4111 Brennereien in Lieferungsvertragsverbindung. Mehrere lokale Kartelle haben die Brauereien abgeschlossen. Beachtenswert ist ferner die Zentrale für Milchverwertung (gegr. 1901 für die Mark Brandenburg), welcher 884 Mitglieder, darunter 153 Genossenschaften angehören.

O. In der Elektrizitätsindustrie erwähnt die Denkschrift bloß 3 Syndikate. Die „Vereinigung deutscher Starkstromkabel-Fabrikanten" wurde mit Beteiligung der Firma Siemens und Halske im Jahre 1904 gegründet und hat derzeit 11 Mitglieder. Das Glühlampensyndikat (gegr. 1903) ist eine G. m. b. H. mit 16 Mitgliedern; durch ihre Mitwirkung ist es neuestens gelungen, das internationale Glühlampenkartell zustande zu bringen. Die „Vereinigung deutscher Elektrizitätsfirmen" ist kein festorganisiertes Syndikat, sondern eine lose Vereinigung, die auf 1—2 Jahre durch Vertrag begründet wird.

P. Unter den sonstigen Kartellen erwähnt die Denkschrift das Asbest-, Leinöl-, Dampfturbinen- etc. Syndikat. Das wichtigste jedoch ist die Fusion der Elbschiffahrtsgesellschaften, die im Jahre 1904 zustande gekommen ist. Auch vorher bestand eine Vertragsvereinigung zwischen den 4 Schiffahrtsgesellschaften,

laut welcher die Lieferungsverbindungen und Preise durch ein Kartell festgesetzt wurden. Drei dieser Gesellschaften fusionierten unter der neu begründeten Firma „Vereinigte Elbschiffahrtgesellschaften A. G." und diese trat in ein Vertragsverhältnis mit der „Deutsch-Österreichischen Dampfschiffahrts-Aktiengesellschaft", die an der Fusion nicht teilnahm. Wir sehen also, daß die Konzentrationsbewegung in Form dieser Aktiengesellschaft auch in der deutschen Dampfschiffahrt ihren Anfang nahm.

Nicht als Kartell, sondern als eine trustähnliche Kapitalkonzentration ist die Firma Krupp zu betrachten, welche am 24. April 1903 sich in eine Aktiengesellschaft mit 160 Millionen Mark Kapital umgestaltet hat.

Auch in Deutschland erreichen demnach die Kartelle eine stets straffere Organisation und nähern sich mehr und mehr den industriellen Fusionen und Konzentrationen.[1])

§ 12. Österreichisch-ungarische Kartelle.

Infolge des gemeinsamen Zollgebietes erstrecken sich die österreichischen und ungarischen Kartelle meistens auf beide Länder. Aus streng juristischem Standpunkte wäre eine Vereinbarung österreichischer und ungarischer Interessenten als internationales Kartell zu betrachten, woraus unter anderem auch folgt, daß im Falle eines Rechtskonfliktes das internationale Privatrecht zu bestimmen hätte, welche Maßregeln in Anwendung kommen. — Ökonomisch genommen jedoch besitzen Kartelle, welche innerhalb eines Zollgebietes tätig sind, dieselben Merkmale, wie jene, die nur in einem politisch abgegrenzten Gebiet zur Wirksamkeit gelangen.

Trotzdem gibt es Kartelle, die sich ausschließlich auf Österreich, und solche, die sich ausschließlich auf Ungarn beschränken. So umfassen die lokalen Vereinigungen, wie z. B. die Ziegelkartelle, ihrem Wesen nach kleinere Territorien. In anderen Industriezweigen sind abgesonderte österreichische und ungarische Kartelle infolge von Zwistigkeiten und Mißtrauen der Interessenten entstanden. Es ist auch nicht selten, daß im Laufe der Entwicklung die österreichischen und ungarischen Produzenten manchmal in streng abgesonderten, manchmal in parallel wirkenden, manchmal in gemeinsamen Kartellen tätig sind.

[1]) Vergl. noch den Nachtrag am Schlusse dieses Werkes.

Mit Rücksicht hierauf kann man bei Behandlung der österreichischen und ungarischen Kartelle 3 Gruppen unterscheiden: die gemeinsamen Kartelle, die spezifisch österreichischen und die spezifisch ungarischen Kartelle. Bei dieser Einteilung wären jene Kartelle, die in jedem Lande separat organisiert sind, jedoch durch den Vertrag dieser beiden Kartelle in wirtschaftlich einheitlicher Beziehung stehen, wie z. B. das Eisenkartell, als gemeinsame Kartelle zu behandeln. Ferner muß berücksichtigt werden, daß Veränderungen dieser Konstellation sehr häufig sind: das gemeinsame Kartell kann in kurzer Zeit zerfallen und die separat organisierten Kartelle vereinigen sich oft, um eine straffere Organisation zu erreichen.

Bei Behandlung der Kartellbewegung haben wir das Hauptgewicht auf das eingehende Studium einzelner wirtschaftlich bedeutender Kartelle gelegt. Die Erlangung und die Kontrollierung der diesbezüglichen Daten war mit mancher Schwierigkeit verbunden. Das Erfordernis der Öffentlichkeit, welches den Ausgangspunkt einer jeden Kartellreform bildet, hat die Kartellkreise der Monarchie noch kaum durchdrungen, so daß in vielen Fragen die Geheimhaltung der diesbezüglichen Vereinbarungen unsere Aufgabe erschwert. Die im folgenden mitgeteilten Daten[1]) entnehmen wir den Jahresberichten der ungarischen Regierung, den industriestatistischen Veröffentlichungen, den Ausweisen des statistischen Amtes über den Exporthandel, den Jahresberichten und Denkschriften der Handelskammern und freien Vereinigungen, finanziellen Jahrbüchern und preisstatistischen Zusammenstellungen, den Mitteilungen des Budapester statistischen Amtes, selbstverständlich auch mit eingehender Berücksichtigung der Literatur und der diesbezüglichen Fachschriften. Wir sind auch im Besitz der wichtigeren Kartellverträge, deren größten Teil wir jedoch nur unter der Bedingung erhalten konnten, den Text derselben nicht zu publizieren. Die Resultate und Konsequenzen dieser Verträge werden wir trotzdem wiederholt berücksichtigen. Wenn schließlich hinzufügt wird, daß wir auf dem Wege von privaten Erkundigungen und Besprechungen sowie durch kritische Sichtung des Materials

[1]) Einen großen Teil des Urkunden- und statistischen Materials — welches wir in dem ungarischen Originalwerk in extenso mitgeteilt haben — müssen wir in dieser Ausgabe kürzer zusammenfassen.

in dieses sonst abgeschlossene Gebiet einzudringen trachteten: so sind alle jene Quellen erwähnt, mit deren Hilfe wir die Kartell- und Trustbewegung darzustellen versuchen.

Eine verläßliche und authentische Kartellstatistik kann derzeit noch nicht mitgeteilt werden. Eine im Jahre 1891 erschienene Kartellstatistik von Mandello erwähnt bloß 8 spezifisch ungarische Kartelle. Grunzel nimmt 50 österreichische und ungarische Kartelle an. Wir glauben nicht zu übertreiben, wenn wir die Zahl der heutigen österreichischen und ungarischen Kartelle auf 100 setzen, wovon beiläufig die Hälfte auf ausschließlich österreichische Kartelle entfällt, was auch dem industriellen Übergewicht dieses Landes entspricht.

Das Eisenkartell.

Die Preisdepression des Jahres 1876 sowie die stets heftigere Konkurrenz hat den Zusammenschluß der Beteiligten zu einer zwingenden Notwendigkeit gemacht. Das am 15. Dezember 1878 abgeschlossene österreichische Schienenkartell war auf diesem Gebiete der erste Versuch. Doch schon im Jahre 1881 ist das Eisenkartell zustande gekommen, und zwar in der Form, daß einerseits die ungarischen, andererseits die österreichischen Eisenwerke sich kartellierten und diese beiden Kartelle eine Vereinbarung abgeschlossen haben, nach welcher der Absatz der Eisenproduktion des gemeinsamen Zollgebietes nach geographischer Lage, Produktionsfähigkeit und Hilfsmittel der Fabrikanten geregelt wurde. Am 17. Januar 1890 erhielt das gemeinsame Kartell eine straffere Organisation. Das Verhältnis zwischen österreichischen und ungarischen Produzenten wurde durch periodisch erneuerte Vereinbarungen geregelt, deren letzte im Jahre 1897 abgeschlossen und bis zum Jahre 1901 verlängert wurde. Dieselbe hat zum Grundprinzip, daß den ungarischen Fabriken der Absatz in Ungarn, den österreichischen Fabriken der Absatz in Österreich zukommt, jedoch bis zu 135000 Meterzentner der Import von Österreich nach Ungarn und bis zu 115000 Meterzentner der Import von Ungarn nach Österreich frei bleibt.

Daß diese Vereinbarung für die ungarische Eisenindustrie nur günstige Resultate erzielt hat, beweist der Umstand, daß die Produktion vom Jahre 1881 bis 1901 um 50% gestiegen ist und die einzelnen Werke ihre Lage konsolidieren und ihre Be-

triebseinrichtungen verbessern konnten. Allerdings waren auch Reibungen mit dem österreichischen Kartell nicht immer zu vermeiden. Die Spannung hat im Jahre 1900 sich zu einem förmlichen Kartellkrieg entwickelt, der nach 2 jährigem Kampfe durch Abschluß eines neuen Kartellvertrags beendet wurde. Die Geschichte dieses höchst interessanten Kartellkampfes ist folgende: Die Hernadthaler Eisenindustrie-Aktiengesellschaft hat mit einem Aktienkapital von 10 Millionen Kronen ein bedeutendes Eisenwerk gegründet und wollte ihre Aufnahme in das Kartell auf dem Wege einer forcierten Konkurrenz erzwingen. Dies ist nicht gelungen, die Gesellschaft selbst arbeitete sogar mit empfindlichem Verlust. Diese Sachlage hat die Rimamurányer Aktiengesellschaft, das größte ungarische Eisenwerk, zur Erweiterung seines Machtkreises benützt, indem es die Aktien der Hernadthaler Gesellschaft ankaufte.[1]) Jedoch selbst nach diesem Vorgang wurden die Erzeugnisse der Hernadthaler Gesellschaft zu billigen Preisen nach Österreich exportiert. In diesem Vorgehen der Rimamurányer Aktiengesellschaft hat das österreichische Kartell eine kontraktswidrige Handlung erblickt und hielt sich für gezwungen, den Preis herabzusetzen und schließlich das Kartell am 20. Oktober 1900 zu kündigen. Gleichzeitig hat auch die österreichische Staatsbahngesellschaft als Eigentümerin der Eisenwerke Resicza das ungarische Schienenkartell gekündigt.

Die Preisreduktion wurde von den österreichischen Eisenwerken begonnen, die in Budapest Stabeisen für 18 Kronen anbieten ließen. Im Laufe des weiteren Konkurrenzkampfes sind die Preise der Träger auf 17 Kr., die der Bleche auf 23 Kr. gesunken, was beiläufig den deutschen Eisenpreisen entspricht, während unter normalen Verhältnissen die österreichisch-ungarischen Preise infolge des Zollsatzes um 5—8 Kronen höher sind.[2])

Nach langwierigen Unterhandlungen wurden endlich beide Kartelle, so das österreichische, wie das ungarische, im Jahre 1902 erneuert und im Mai desselben Jahres ist auch eine Ver-

---

[1]) Zur selben Zeit hat die Rimamurányer Aktiengesellschaft sämtliche Aktien der Blechfabrik „Union" angekauft, um sich der Konkurrenz dieser Aktiengesellschaft, die zu billigem Preise lieferte, zu entledigen.

[2]) Die Wirkung des Konkurrenzkampfes ist auch aus der Preisnotierung der Rimamurányer Aktien ersichtlich. Die Preisnotierungen betrugen (1. Januar): im Jahre 1899 665 K., 1900: 479.50 K., 1901: 468 K., 1902: 468 K., 1903: 485.56 K., 1904: 502 K., 1905: 519.50 K.

ständigung zwischen beiden Kartellen gelungen und ein Vertrag bis 1912 abgeschlossen worden. Dieser Vertrag kann jedoch mit $^3/_4$ Majorität der Kartellmitglieder auch binnen Jahresfrist gekündigt werden. Das gemeinsame Kartell wird durch ein Exekutiv-Komitee in Wien und in Budapest vertreten.

Die großen österreichischen Werke, die den Kern des Syndikates bilden, sind folgende: Prager Eisenindustriegesellschaft, Böhmische Montangesellschaft, Witkowitzer Werke, Alpine Montangesellschaft und die Werke des Erzherzogs Friedrich.

Die Mitglieder des ungarischen Eisenkartells sind: Die Rimamurányer und Hernadthaler, Resiczaer und die Union-Aktiengesellschaft sowie die staatlichen Eisenwerke Diós-Győr und Zólyom-Brézó. Wir sehen also, daß der ungarische Staat als Kartellmitglied an dessen Gewinn teilnimmt. Mit Ausnahme zweier kleinen Walzwerke sind sämtliche ungarische ins Kartell eingetreten.

Das Eisenkartell erstreckt sich in mehreren Unterabteilungen auf alle hauptsächlichsten Erzeugnisse der Eisen- und Stahlproduktion, denn auch die kartellierten Werke vereinen die drei Stadien der Eisenproduktion (Hochofen, Halbzeug, Walzfabrikat). Während also in Deutschland der Gegensatz zwischen reinen und gemischten Werken zu verschiedenen sich gegenüberstehenden Kartellbildungen geführt hat, erstreckt sich das ungarische Eisenkartell auf Stab- und Fassoneisen, Eisenträger, Grobblech, Schienen, Eisenbahnkleinmaterial etc. Bezüglich anderer Produkte sind selbständige Kartelle zwischen den dieselben erzeugenden Walzwerken zustandegekommen, die sich jedoch dem erwähnten Kartell anschließen (österreichisch-ungarisches Feinblechkartell, Verband der Draht- und Drahtstiftefabriken).

An das Eisenkartell schließen sich mehrere Verkaufskartelle der ungarischen und österreichischen Eisenhandlungsfirmen (Stabeisen-Syndikat der Wiener Eisen-Großhändler, Träger-Syndikat der Wiener Baueisenhändler, Syndikat der ungarischen Eisen-Großhändler, Ungarisches Trägersyndikat etc.) an.

Das ungarische Eisenkonstruktionskartell hat sich im Jahre 1905 aufgelöst; dasselbe hat die im Wege von Konkurrenzausschreibungen erhaltenen Aufträge zwischen seinen Mitgliedern aufgeteilt.

Die Wirkung des Eisenkartells zeigt sich in den Preisschwankungen der Produkte. Die Kurventafel I (S. 111) zeigt die

Tafel I.

Erklärung:

A: Ung. Roheisen

B: Kommerz. Güss.

C: Façoneisen

D: Bauträger.

α: Differenz von A u. B.

β: Differenz von A u. C.

γ: Differenz von A u. D.

Anmerkung:

Die Differenzen (Spannungen) ergeben den Betriebsnutzen, durch welchen die Wirkung der Kartelle erzielt wird.

Preis in K per 100 kg.

30 · 25 · 20 · 15 · 10 · 5 · 0

1883 · 1884 · 1885 · 1886 · 1887 · 1888 · 1889 · 1890 · 1891 · 1892 · 1893 · 1894 · 1895 · 1896 · 1897 · 1898 · 1899 · 1900 · 1901 · 1902 · 1903 · 1904 · 1905

Eisenkartell v. 17. Jänner

Erneuerung d. ung. Kartells

Auflösung des Kartells

Erneuerung des ung. Kartells

Juli

Preise des Roheisens, Gußeisens, Stabeisens und Eisenträger. Die Bruttokosten der Produktion ergeben sich, wenn wir von dem Preis der Fertigprodukte die zur Erzeugung derselben Quantität nötigen Rohmaterialpreise abziehen. Diese Differenz, die sogenannte Spannung, zeigt am besten das Resultat der Kartelltätigkeit.

Das Eisenkartell vom Jahre 1891 hat, wie ersichtlich, binnen einiger Monate die Preise bedeutend gesteigert, so daß die Spannung 19—20 Kronen betrug. Das andere Extrem ist in der Periode des Konkurrenzkampfes 1900—1902 ersichtlich.

Neuerdings wurde der Fortbestand des Kartells dadurch fraglich, daß die Werke des Erzherzogs Friedrich durch eine Aktiengesellschaft angekauft wurden und sich das Gerücht verbreitete, daß dieselbe die Kündigung des Kartells beantragen wird. Die Friedrichswerke hatten im Kartell eine Beteiligung von 8⁰/₀, ihre Produktion an Walzware betrug im vergangenen Jahre 450000 Meterzentner, ihr Besitz umfaßte ein Areal von 2545 Joch; die Anzahl ihrer Arbeiter betrug 12000. Die Umwandlung der Teschener Werke in die österreichische Berg- und Hüttenwerks-Aktiengesellschaft hatte einen Preissturz sämtlicher Eisenwerkaktien zur Folge, welcher in der zweiten Hälfte Dezember 1905 sich immer mehr akzentuierte. Die Befürchtungen der am Kartell interessierten Kreise haben sich jedoch nicht bewahrheitet. In der am 17. Januar 1906 stattgefundenen Plenarsitzung verschiedener Verbände des Eisenkartells erfolgte keine Kündigung des Kartells; dasselbe wurde sogar auf weitere 5 Jahre (bis 1917) verlängert. Bis 1902 blieb die bisherige Beteiligungsziffer an der Produktion unverändert und vom Jahre 1912 bis 1917 wurde den Friedrichswerken eine Plusquote von 70000 Meterzentner für 5 Jahre zugesichert.

Das Kupferdrahtkartell.

Das Kupferdrahtkartell entstand im Jahre 1890 aus der Vereinigung von fünf großen Fabriken, von denen drei in Österreich, zwei in Ungarn im Betrieb sind. Außerhalb des Kartells stehen drei Fabrikanten; während aber die kartellierten Fabriken eine Produktionsfähigkeit von 6000 Tonnen besitzen und 3000 Tonnen fabrizierten, haben die letzteren im Jahre 1903 bloß 300 Tonnen produziert, so daß das Kartell bei den jetzigen Verhält-

nissen 90% der Produktion in Händen hat. Der Kartellvertrag lief Ende 1905 ab. Das Zentralorgan des Kartells ist das Evidenzbureau der Vereinigten Kupferdrahtfabriken (Wien), welches die Produktion kontingentiert und die Preise reguliert; den Verkauf besorgen unmittelbar die Fabrikanten. Dasselbe Zentralorgan vermittelt auch die Kartellvereinbarungen der ungarischen und österreichischen Kupferwalzfabriken.

Das Jutekartell.

Die Jahresproduktion der österreichischen und ungarischen Jutefabriken beträgt zirka 50000000 Säcke. Da überdies unter der Bezeichnung gebrauchter Säcke jährlich 9 Millionen zollfrei importiert werden, hat die Überproduktion stets größere Dimensionen angenommen. Aus diesem Grunde verlangen die Jutefabrikanten schon seit Jahren, daß der mit dem Import getriebene Mißbrauch auf gesetzlichem Wege verhindert werde, ohne dadurch die Zurücksendung der beim Getreide- und Zuckerexport benützten Säcke unmöglich zu machen.

Seit 1895 sind die Jutepreise zufolge der günstigen indischen Produktion auf 10—11 £ per Tonne gesunken und demgemäß haben auch die Jutefabrikanten den Preis der Säcke reduziert. In dieselbe Zeit fällt die Noternte in Ungarn, so daß die Fabrikate trotz der niedrigen Preise nur schwer placiert werden konnten. Die Folge davon war eine zügellose Konkurrenz, durch die der Markt in eine ungünstige Lage geriet.

Unter der Einwirkung dieser Umstände haben sämtliche österreichische und ungarische Jutefabriken mit Ausnahme zweier Firmen ein Kartell abgeschlossen, welches jedoch bloß jenen niedrigsten Preis fixierte, zu welchem die kartellierten Unternehmungen liefern dürfen.

Zur Verhinderung der Überproduktion verpflichteten sich die kartellierten Unternehmungen, ihre Produktionsfähigkeit nicht zu erhöhen. Außerdem wurden die Lieferungstermine, die Gewichtsgarantien, Bezeichnungen etc. durch einheitliche Bedingungen festgestellt (Konditions-Kartell).

Das Kartell nahm auch die Vermittlungskaufleute auf, die sich an die Preise und Bedingungen zu halten hatten, wogegen sie bedeutende Preisbegünstigungen erhielten. Zu diesem ersten

Kartell gehörten 14 Fabriken und 28 Kaufleute. Der Erfolg der Kartellierung wurde durch die plötzliche Preissteigerung der Rohjute vereitelt; der minimale Preis erwies sich nämlich für zu niedrig, so daß die Fabrikanten diesen Preis bei ihren Geschäftsabschlüssen bedeutend überschreiten mußten. Wenngleich daher die Jutepreise sich nach Abschluß des Kartells erhöhten, so ist dies ausschließlich der Preissteigerung der Rohware zuzuschreiben, und der Vorwurf, daß dies durch das abgeschlossene Kartell verursacht wurde, kann nicht als gerechtfertigt gelten. Die Fabrikanten arbeiteten im Gegenteil fortwährend mit Verlusten, so daß die größte österreichische Firma, die I. Österr. Jutespinnerei, für das Jahr 1900 keine Dividende zahlen konnte. Unter solchen Umständen erwies sich der Abschluß eines derartigen Kartells als unabweisbar, um den Verkauf durch eine entwickeltere Organisation zu zentralisieren und für die erforderliche Einschränkung der Produktion Sorge zu tragen. Das alte Kartell löste sich daher am 30. April 1901 auf, und am 1. Mai desselben Jahres trat das neue Kartell ins Leben, als dessen Zentralorgan eine Gesellschaft gebildet wurde, deren Aufgabe es war, die in den vereinigten Fabriken erzeugten Jutefabrikate und Halbfabrikate zu verkaufen und zu verwerten. Diese Gesellschaft („Vereinigte Jutefabriken") hat ihre Hauptniederlage in Wien, ihre Filiale in Budapest. Derselben traten sämtliche österreichische und ungarische Fabriken bei und ihre Dauer wurde bis 31. Dezember 1908 festgesetzt.

Das Zentralverkaufsbureau besitzt eine selbständige juristische Persönlichkeit, die Fabrikanten aber sind an dem Gewinn und Verlust im Verhältnis ihrer effektiven Lieferungen beteiligt. Bezüglich der Produktion und der Verkaufsbedingungen wurden die vom Kartell schon früher vereinbarten Bestimmungen aufrecht erhalten.

Die Notwendigkeit des Jutekartells ist auch darin begründet, daß die Konsumenten seiner Fabrikate, die Mühlen und Zuckerfabriken als Einkaufskartelle über eine derartig beherrschende Macht verfügen, daß die Jutefabrikanten dieselbe nur im Wege der Vereinigung wettmachen konnten.

Die Wirkung und Macht der Konsumenten auf das Kartell beweist am besten die gemeinsame Aktion der Mühlen. Ehe nämlich das gemeinsame Verkaufsbureau der Jutefabriken er-

richtet wurde und seine Tätigkeit aufnahm, hielten die Budapester und die Provinzmühlen in Temesvar eine Konferenz, in welcher zum Zwecke der Verhinderung des Zustandekommens des neuen Kartells beschlossen wurde, die Säcke vom Ausland zu beziehen. Tatsächlich wurden etwa 2 1/4 Millionen Säcke importiert; die Gründer des Jutekartells ließen sich nun, durch diese Aktion eingeschüchtert, mit den Mühlen in Unterhandlungen ein, die die beiden Mühlenvereine vermittelten. Als Resultat dieser Unterhandlungen gelangte das Jutekartell mit den Mühlen zu folgender Vereinbarung: Die Jutefabrikanten sind verpflichtet, den Mitgliedern des Mühlenvereins die Säcke zu Preisen zu liefern, deren Basis der in Dundee notierte Preis der rohen Jute bildet. Die Spekulation ist dadurch hintangehalten, daß der Einkauf nur vom August bis Februar erfolgen kann, in welcher Zeit bloß effektive Rohjute auf den Londoner, Hamburger und Dundeer Markt gelangt. Die Mühlen verpflichteten sich dagegen, ausschließlich beim Kartell einzukaufen.

Während des Bestandes des Kartells wechselten die Rohjutepreise in raschem Aufeinander und betrugen Ende 1902 13,10 £, Anfang Januar 1903 14 £, anfangs November 12, Ende 1903 13, März 1904 13 1/2, Ende Oktober 1904 14 1/2, November bis Dezember 1904 16—16 1/2 £. Dabei verursachte auch die schlechte Qualität der Jute den vereinigten Fabriken großen Schaden.

Zu den hohen Preisen und der geringen Qualität des Rohmaterials gesellten sich noch die ungünstigen Verkaufsverhältnisse, so daß die Lage der Jutefabriken trotz des Kartells keine günstige genannt werden kann. Im Jahre 1903 machten namentlich zwei Umstände ihre ungünstige Wirkung geltend: der eine ist die bedeutende Betriebsreduktion der großen ungarischen Mühlen in den ersten sechs Monaten des Jahres, die die Verminderung des Säckeverbrauches nach sich zog; der zweite die schwierige Lage der Zuckerindustrie.

Der Verminderung des Bedarfes entsprechend haben die Jutefabriken nicht nur die 16prozentige Betriebsreduktion des ganzen Jahres, die bereits 1902 eingetreten war, aufrecht erhalten, sondern während drei Monate eine weitere, 25-prozentige Betriebsreduktion vorgenommen. Andererseits ist wohl der Export gegen das Jahr 1902 um ein Viertel gestiegen, allein dieser Umstand konnte bei der Konkurrenz der unter

günstigeren Verhältnissen produzierenden Staaten nur zur Weitergabe der angehäuften Bestände, aber nicht zum Gewinn beitragen. Im Jahre 1904 blieben infolge der ungünstigen Getreide- und Zuckerrübenernte viel größere Bestände zurück als Ende des vorhergegangenen Jahres. Die Situation hätte sich jedoch noch viel ungünstiger gestaltet, wenn die Forcierung des Exportes dem Kartell nicht gelungen wäre, was zur Folge hatte, daß wenigstens 10% der Produktion placiert werden konnten. Wenn wir noch in Betracht ziehen, daß die durchschnittlichen Betriebseinschränkungen 15% der normalen Produktion und die Anhäufung der Vorräte 5% derselben betrugen, so ist ersichtlich, daß zirka 70% der Fabrikate für den inländischen Konsum verblieben. Mit Rücksicht auf diese ungünstige Lage beschlossen die Jutefabriken, den Betrieb bis Ende September 1905 um 25% zu reduzieren.

Die Preise der Jutefabrikate konnten keineswegs im Verhältnisse der durch die Betriebsreduktion entstandenen erhöhten Fabrikationskosten und des hohen Preises des Rohmaterials erhöht werden, weil dies zufolge der starken Konkurrenz Deutschlands mit ihrer Überproduktion und starkem Angebot unmöglich wurde.

Das Jutekartell mußte sich daher angesichts der mächtigen Konsumenten und der starken ausländischen Konkurrenz damit zufrieden geben, seine kritische Lage zu erleichtern, ohne die Aufschraubung der Preise oder eine Höhertreibung des Gewinnes auch nur versuchen zu können.

Das Zuckerkartell und dessen Auflösung.

Das erste Zuckerkartell ist am 1. Oktober 1891 abgeschlossen worden und konnte sich nach zweimaliger Verlängerung bis 1. Oktober 1894 erhalten. Das Grundprinzip dieses Kartells war, daß es den Absatz Österreich-Ungarns auf 2300000 Meterzentner bestimmte, denselben unter die Kartellmitglieder austeilte, den ausländischen Export jedoch frei ließ. Die Kampagne 1894/95 zeigte nur allzu rasch, daß die Zuckerpreise ohne Kartell nicht zu halten waren; so notierte Rohzucker, welcher Ende 1893 auf 34,86 Kr. gestanden, Ende des Jahres 1894 mit 23,34 Kr.; Zuckerraffinade mit Abzug der Steuer sank von 54 Kr. auf 36,50, so daß die sogenannte Spannung von 20 Kr. auf 8 Kr. zurückging.

Hierzu kam noch der Umstand, daß mehrere Rohzuckerfabrikanten auch ihren Betrieb auf Zuckerraffinerie ausdehnen wollten. Schließlich machte auch das Sinken der Zuckerpreise am Weltmarkt den Abschluß eines neuen Kartells wünschenswert.

Am 1. Oktober 1895 gelang es endlich, auf 2 Jahre ein Kartell der Raffinerien abzuschließen. Bei demselben wurden jedoch nicht nur der Zuckerabsatz und die Verkaufsbedingungen festgesetzt, sondern auch das Monatskontingent bestimmt und durch ein Pönale von 20 Kr. per Meterzentner gesichert.

Am 17. Dezember 1896 wurde die Genossenschaft der österreichisch-ungarischen Zuckerfabriken gegründet, welche eine gegen die Raffinerien gerichtete Organisation der Rohzuckerfabriken bildete. Die widerstrebenden Interessen dieser beiden Kartelle wurden durch einen neuen Kartellvertrag geregelt, welcher, im Juli 1897 abgeschlossen, am 1. Oktober 1902 ablief.

Durch dieses neue Kartell, an welchem 170 Rohzuckerfabriken und 58 Raffinerien teilnahmen, verpflichteten sich die Rohzuckerfabriken, ihren Bedarf ausschließlich an die kartellierten Raffinerien abzugeben und ihren Betrieb auf Raffinerie nicht auszudehnen. Andererseits dürfen die Raffinerien nur von den kartellierten Rohzuckerfabriken kaufen und selbst keine neuen Rohzuckerfabriken errichten. Die Verkaufspreise werden durch die Kartellierung monatlich in einem Maximal- und Minimalpreis bestimmt. Hierbei wird den Rohzuckerfabriken seitens der vereinigten Raffinerien von dem im Inlande verkauften Rohzucker (3 000 000 Meterzentner) die Differenz zwischen der monatlichen Durchschnittsnotiz für Rohzucker und dem garantierten Mindestpreis von 30 Kr. per Meterzentner vergütet. Diese Vergütung kann jedoch nicht mehr als 8 Kr. per Meterzentner betragen und höchstens nach 10 $^1/_2$ Millionen Meterzentner Rohzucker berechnet werden. Das Exekutivorgan dieses Kartells war ein Komitee, dessen 3 Mitglieder die Zuckerraffinerien und 3 die Rohzuckerfabriken vertraten. Das Direktionskomitee des Raffineriekartells wurde durch die österreichische, ungarische und böhmische Gruppe konstituiert.

Dem Zuckerkartell schloß sich ferner die Rayonnierungsvereinbarung der Rohzuckerfabriken an, nach welcher jede

Fabrik nur die Produktion des nächstgelegenen Gebietes ankaufen kann; hiervon kann nur dann abgegangen werden, falls jene Zuckerfabrik ihre Einwilligung gibt, der nach der Rayonnierung das betreffende Gebiet zukäme.[1])

Den Verkauf der Zuckerraffinade besorgten die Fabriken teilweise selbst, teilweise auch durch Vermittelung von Banken wie die Union-Bank Prag, die Kreditanstalt Brünn, Länderbank Wien, Ungarische Allgemeine Kreditbank Budapest.

Die weitere Entwicklung der Zuckerindustrie wurde durch den Abschluß der Brüsseler Konvention beeinflußt, die durch Abschaffung der Ausfuhrprämien und Herabsetzung des Zuckerzolles (auf 5½ bis resp. 6 Frcs.) eine gründlich veränderte Lage schuf. Die Durchführung der Konvention wurde Ratifikationsgesetzen vorbehalten, deren Überwachung einer ständigen Kommission anvertraut ward. Dieselbe hat jedoch das österreichische Gesetz vom 31. Januar 1903 und das ungarische Gesetz vom 28. Januar 1903, welche die Produktion von Österreich auf 2 777 340 Meterzentner, für Ungarn auf 863 660 Meterzentner, für Bosnien auf 26 000 Meterzentner kontingentiert hatte, als den Vereinbarungen widersprechend zurückgewiesen, so daß neue Gesetzentwürfe eingereicht werden müssen; bis zu der Zeit haben die beiden Finanzminister Österreichs und Ungarns im Verkehr von Österreich nach Ungarn eine Surtaxe von 3 Kr. 50 H. per Meterzentner mit rückwirkender Kraft vereinbart, die bereits derzeit evident gehalten wird.

Im ersten Jahr nach der Brüsseler Zuckerkonvention sind die Zuckerpreise im Auslande gestiegen, im Inlande gesunken. Die rapide Zunahme des Zuckerkonsums hat die Preise allmählich gebessert, es zeigte sich jedoch nur allzubald, daß die Erhöhung des Konsums hauptsächlich auf den Umstand zurückzuführen war, daß die Zwischenhändler und das konsumierende Publikum ihren Vorrat in der Hoffnung der Preisdepression nicht erneuert hatten. Die Kampagne 1904/1905 mit ihrem verminderten Konsum und sinkender Preistendenz schlug bereits in das Gegenteil um. Insbesondere wurde dies nach den maßlosen Spekulationen in Frankreich (Cronier, Jaluzot) fühlbar.

---

[1]) Ein österreichischer Gesetzentwurf will den Abschluß derartiger Rayonnierungskartelle, die seitens der Landwirtschaft vielfach angegriffen wurden, verbieten. Vergl. weiter unten, Kap. V.

Das Zuckerkartell hat sich nach seinem Ablauf am 30. Oktober 1902 infolge der Brüsseler Zuckerkonvention nicht erneuert, und nur Verkaufsbureaus setzten ihre Wirksamkeit resp. die Abwickelung ihrer Geschäfte fort; so das „Zentralverkaufsbureau der Chropiner Zuckerfabrik-Aktiengesellschaften für Zuckerverkäufe der österreichischen Zuckerraffinerie“ und das Verkaufsbureau von 40 ungarischen Zuckerraffinerien. Es treten jedoch bereits Bestrebungen zutage, die einen neuen Zusammenschluß der Interessenten bezwecken.

Die statistischen Daten der Zuckerproduktion und des Zuckerexportes beweisen zweifellos die rasche Entwicklung der ungarischen Zuckerindustrie. So betrug die Zuckerproduktion Ungarns in der Kampagne 1894/95 1083473 Meterzentner, in der Kampagne 1901/1902 2920555 Meterzentner; nach Abschluß der Brüsseler Konvention zeigt die Produktion eine sinkende Tendenz und beträgt in der Kampagne 1904/1905 2090000 Meterzentner. Der Zuckerexport des gemeinsamen Zollgebietes erreichte im Jahre 1901 seinen Maximalbetrag mit beiläufig 7000000 Meterzentner im Werte von 176000000 Kr., woran Ungarn mit 26,22 % beteiligt war. Der Brüsseler Konvention ist es zuzuschreiben, daß im Jahre 1904 bereits nur 5 Millionen Meterzentner exportiert wurden.

Die Wirkung des Zuckerkartells und seiner Schicksale auf die Preisbewegung veranschaulicht nachstehende graphische Zeichnung (Tafel II auf S. 120). Die unterste Linie zeigt den Preis der zur Produzierung eines Meterzentner Zucker nötigen Rübe.[1]) Die Differenz des Rohzuckers (Notierung Außig) und des Rübenpreises mit Abzug der Produktionskosten ergibt den Reingewinn der Rohzuckerfabrikanten. Die Differenz zwischen Rohzucker- und Zuckerraffinade, die sog. Spannung, zeigt den Bruttogewinn der Zuckerraffinerie.

Die Untersuchung der Preisbildung, der Exportverhältnisse und des Konsums weist darauf hin, daß die Zuckerkartelle ihre günstige Lage in vielen Richtungen mißbrauchten, und ihre

[1]) Dieser ändert sich selbstverständlich nach dem Zuckergehalt und dem Preis der Rübe, so daß diese Ziffer durch Multiplikation des jährlichen Rübenpreises und Zuckerinhaltsprozentes gewonnen wurde. Im Durchschnitt sind 7½ Meterzentner Rüben zur Produktion von 1 Meterzentner Rohzucker nötig. Da der Rübendurchschnittspreis 2.10 K. per 1 Meterzentner beträgt, gewinnen wir einen Durchschnittseinheitspreis von 15.75 K. (Die Preise schwanken zwischen 14½—18 Kronen).

Erklärung:

A: Durchschnittspreis des zur Erzeugung von 1 Meterzentner Rohzucker erforderlichen Rübenquantums.

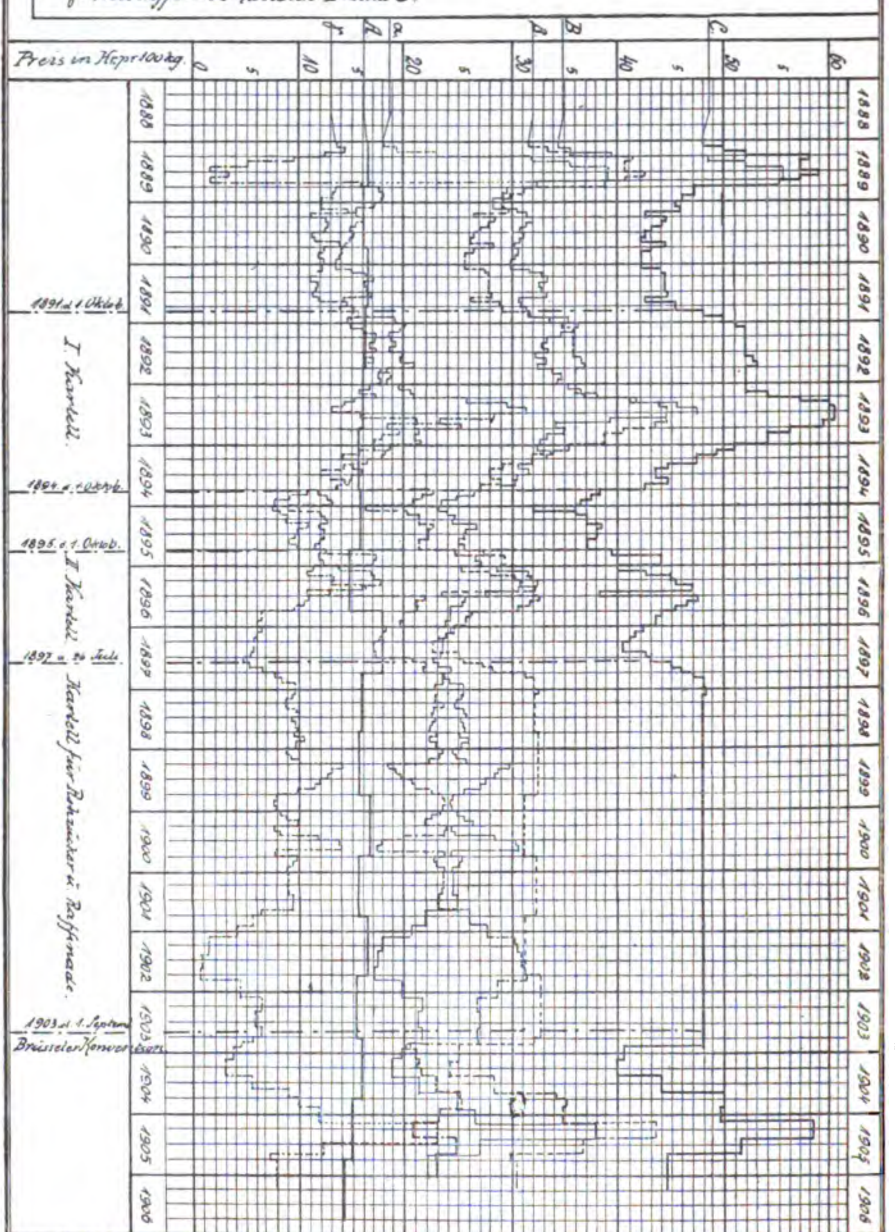
B: Preis von 100 kg Rohzucker, 88° ab Aussig.

C: Preis von 100 kg raffiniertem, unversteuerten Zucker in Budapest.

α: Preisdifferenz (Spannung) zwischen A und B.

β: Preisdifferenz zwischen A und C.

γ: Preisdifferenz zwischen B und C.



Tafel II.

Auflösung — wie dies die bisherigen Erfahrungen zeigen — keinen tieferen Schaden im volkswirtschaftlichen Leben verursacht hat. Wir müssen aber auch anerkennen, daß die ungarischen Zuckerfabriken, da der Export frei geblieben ist, ihre Produktionsfähigkeit vergrößerten und ihren Betrieb verbesserten. Ein endgültiges Urteil über die neuere Entwicklung der Zuckerindustrie wäre voreilig. Die beiden letzten Kampagnen zeigen ein gänzlich verschiedenes wirtschaftliches Bild: eine unerwartete Steigerung des Konsums und unverhofft hohe Preise in den Jahren 1903/1904 und einen plötzlichen krisenhaften Rückgang in den Jahren 1904/1905. Während die erstere Kampagne jenes wirtschaftliche Grundgesetz illustriert, daß die übertriebene Preiserhöhung den Konsum künstlich verengt, schlägt die letztere Kampagne in das entgegengesetzte Extrem um: sie zeigt einen abnehmenden Konsum bei abnehmenden Preisen. Die Erklärung dieser Erscheinungen gibt jene richtige Beobachtung Schmollers, daß der Konsum auf die Preisbildung nur schwerfällig und nach längerer Zeit zurückwirkt, und daß die Intensität dieser Rückwirkung von der Stärke jener Motive abhängt, die dieselbe in den einzelnen Konsumenten erwecken. Insbesondere ist dies bei jenen Konsumartikeln zu beachten, welche nicht dem unbedingten Lebensbedürfnis dienen, so daß ihr Konsum leichter eingeschränkt werden kann. Es ist daher eine längere Zeit notwendig, bis die durch die erwähnten Ereignisse entstandenen Schwankungen aufhören und die Zuckerpreise ihre normale Gleichgewichtsposition wieder erlangen werden.

Das Petroleumkartell.

Am 1. Mai 1903 kam die Vereinbarung zwischen den österreichischen und ungarischen Petroleumraffinerien zustande. Die Antezedenzien derselben waren die seit dem Jahre 1890 fühlbar gewordene Überproduktion, die Depression der Petroleumpreise und die Konstituierung des österreichischen Petroleumraffinerie-Vereins, der es angesichts der lebhaften Konkurrenz der ungarischen Petroleumindustrie für zweckmäßig fand, behufs Kontingentierung der Produktion sämtlicher österreichischer und ungarischer Petroleumraffineriefabriken eine Vereinbarung zu treffen. Der Vertrag vom Februar 1893 enthält jedoch weder über die gemeinschaftliche Beschaffung des Rohöls, noch über die Fest-

stellung der Verkaufspreise irgendwelche Dispositionen. Dieses Kontingentierungskartell erwies sich nicht als zweckentsprechend, weil die einzelnen Unternehmungen in der Furcht vor der Gefahr, daß sie selbst das kontingentierte Quantum nicht zu verkaufen imstande sein werden, ihren Produkten durch Gewährung niedrigerer Preise Absatzplätze zu verschaffen, bestrebt waren. Inzwischen entstanden in Trebinia und in Pozsony neue Ölraffinerien, die die schädliche preisdrückende Wirkung nur noch erhöhten. Anfangs 1897 sind die Preise infolgedessen rapid gesunken.

Das erwähnte Kartell vom Jahre 1893 wurde von 54 österreichischen und ungarischen Fabriken geschlossen und das aufgeteilte Kontingentquantum betrug jährlich 1569695 Meterzentner. Die Fabriken erhöhten jedoch, der Steigerung des Konsums angemessen, auch die Produktion und erzeugten im ersten Kontingentjahre 1687171,81 Meterzentner, im zweiten 1817792,41 Meterzentner, so daß schon im ersten Jahre eine Überproduktion von 250000 Meterzentner sich ergab. Dabei fabrizierten die außerhalb des Kartells stehenden Raffinerien im Betriebsjahre 1893/94 101834,59 Meterzentner, um 1894/95 137458 Meterzentner, die der Besteuerung unterlagen. Nach diesen Daten betrug daher die Produktion in der Zeit der kartellartigen Kontingentierung im ersten Jahre 1789000,50, im zweiten Jahre 1955250,42 Meterzentner, so daß das geplante Kontingent von $1^1/_2$ Million beträchtlich überschritten wurde. Am 22. April 1895 wurde das Kontingent in einem neuerlichen Vertrag auf 1650184 Meterzentner erhöht. An dieser Vereinbarung partizipierten 53 Fabriken, aber schon in der Saison 1895/96 ergab sich bei einer Produktion von 1881156,81 Meterzentner eine neuere Überproduktion von 250971 Meterzentner, zu welcher noch die 99494 Meterzentner betragende Produktion der nicht kartellierten Raffinerien kam, so daß sich in dieser Saison eine abermalige Erhöhung der Überproduktion einstellte, da anstatt 1650184 Meterzentner 1980056 Meterzentner produziert wurden.

Am 30. April 1897 lief das Petroleumkartell ab, man vermochte sich jedoch über die Bedingungen des neuen Vertrags nur schwer zu einigen, so daß das neue Kartell, an welchem 72 Fabriken mit einem Gesamtkontingent von 1955832 Meterzentner teilnahmen, erst im Juli 1898 ins Leben treten konnte.

Dieses Kartell trachtete die Überschreitung des Kontingents in der Weise hintanzuhalten, daß den exportberechtigten Fabriken Prämien bis zu 4 Kronen gesichert wurden, die aus dem Beitragsfonds sämtlicher kartellierter Fabriken geleistet wurden.

Die nicht kartellierten sechs Fabriken produzierten insgesamt 180000 Meterzentner.

Ende April 1901 löste sich das Kartell infolge der unerwarteten Steigerung der galizischen Rohölproduktion und der Gründung neuer Fabriken auf. Der Preis des Petroleums, der früher zwischen 35—45 Kronen schwankte, sank bis April 1902 — also während eines Jahres — auf 30 Kronen, der jedoch auf die Nachricht eines neuen Kartellabschlusses plötzlich wieder stieg. Das Scheitern der Verhandlung hatte sodann einen neuen Preissturz zur Folge.

Am 1. November 1903 kam schließlich das Kartell der österreichischen und ungarischen Raffinerien zustande, an welchem 32 größere und 62 kleinere Fabriken partizipierten. Dieses Kartell ist ein produktionskontingentierendes und preisfixierendes Kartell, insofern die Plenarversammlung der Kartellmitglieder die Quantität und den Preis des der Besteuerung unterliegenden Petroleums monatlich feststellt (liberiert). Gleichzeitig traf das Kartell mit der am 13. Juli 1903 in Österreich gebildeten Aktiengesellschaft „Petrolea“ bezüglich der Beschaffung von Rohmaterial eine für seine Mitglieder bindende Vereinbarung.

Die Petrolea vereinigt 85 % der galizischen Rohölproduktion und wurde gegründet, um den Preis des Rohöls durch Einlagerung der Vorräte vor großen Preisverlusten zu bewahren. Die Raffineure hatten nämlich besonders nach Auflösung des Kartells den Preis des Rohöls — das große Angebot ausnutzend — herabgedrückt, um ihren bisherigen Gewinn aufrecht zu erhalten. So fiel der Preis des Rohöls, der im Jahre 1901 auf 7 Kronen stieg, im Jahre 1902 bereits auf 1,30 Kronen.

Die Petrolea setzte nun einen Preis von 4 Kronen als Minimalgrenze der inländischen Verwertung fest und war, wie das Jahr 1903 bewies, tatsächlich imstande, die Überproduktion dieses Jahres einzulagern.

Das Kartell der Raffineure schloß mit der Petrolea einen Vertrag ab, laut welchem sich der Preis des Rohöls nach einer im voraus festgesetzten Skala dem Preise des raffinierten Öls

anpaßt. Dadurch erscheint der Produktionsgewinn der Raffineure gesichert und wurde auch die Lage der der Petrolea angehörenden Quellenbesitzer auf eine sichere Basis gestellt.

Die kartellierten Raffineure trachteten ihre Überproduktion im Zollausland zu placieren und suchten zunächst in Deutschland ein Absatzgebiet. Dies brachte das Kartell letzthin (1904) in einen Konflikt mit der Standard Oil Company und der Interessentengruppe derselben, welche die Kontingentierung des Exports erzwingen will. Sie beabsichtigt daher teils aus Pression, teils aber um auf dem Markte Österreich-Ungarns zu erscheinen, sowohl in Galizien wie in Ungarn Raffinerien zu errichten.

Der erste Schritt hierzu war die Erhöhung des Aktienkapitals der Vacuum Oil Company von 200000 Kronen auf 3000000. Man glaubt nämlich, daß diese Gesellschaft berufen ist, amerikanische Interessen zu vertreten. Im Jahre 1905 begann die Vacuum Oil Company mit der Errichtung ihrer Raffinerien in Dzieditz und Almásfüzitö. Das Petroleumkartell sicherte dieser Gesellschaft ein kleines inländisches Kontingent und den dänischen und schweizerischen Export bis 30. April 1907 unbeschränkt zu.

In der letzten Zeit nimmt der internationale Konkurrenzkampf der Petroleumkartelle immer größere Dimensionen an und der Waffenstillstand trat nur infolge des Brandes der Bakuer Quellen (September 1905) ein. Auch die österreichischen und ungarischen Raffinerien waren gezwungen, ihren Export zu organisieren. Nachdem eine jährliche Überproduktion von 120000 Tonnen raffiniertem Petroleum in Österreich-Ungarn nicht placiert werden kann, liefert die Petrolea behufs Entlastung des inländischen Marktes das entsprechende Rohölquantum zu ermäßigtem Preise denjenigen Fabriken, die nachweisen, daß sie dieses Quantum in raffiniertem Zustand exportieren. Zu diesem Zwecke wurde bereits im Jahre 1902 das Exportbureau der österreichischen Petroleumraffinerien geschaffen, das infolge der Konkurrenz der Standard Oil Company eine straffere Organisation erforderte. Es wurde daher am 1. Juli 1904 die Aktiengesellschaft für österreichische und ungarische Mineralölprodukte gegründet, welche den Exportverkauf von 21 österreichischen und ungarischen Petroleumraffinerien übernahm.

Die Petroleumindustrie Ungarns hatte selbstverständlich anfangs große Schwierigkeiten zu überwinden, weil sie hinsichtlich des

Rohmaterialbedarfes beinahe ausschließlich auf die galizischen Quellen angewiesen ist und daher die Konkurrenz mit den österreichischen und besonders galizischen Raffinerien, mit der Transportspesendifferenz belastet, aufnehmen muß. Der große Kartellgewinn bot jedoch für diesen Nachteil reichliche Entschädigung.

Die Daten der Import- und Exportstatistik bieten ein klares Bild der Situation.

Der Import gestaltete sich in den letzten Jahren folgendermaßen:

Im Jahre	aus Österreich Meterzentner	aus Rumänien Meterzentner	aus Rußland Meterzentner
1898	735 000	233 400	145 355
1899	796 798	195 865	97 470
1900	836 625	185 231	—
1901	1 054 987	191 141	24 168
1902	1 210 032	223 625	32 040
1903	1 742 855	224 500	10 218
1904	1 679 840	225 585	—

Diese Ziffern beweisen daher, in welcher abhängigen Lage sich die ungarische Petroleumraffinerie gegenüber der österreichischen (galizischen) Rohölproduktion befindet. Die ungarischen Fabriken zahlten im Jahre 1902 3 751 000 Kronen, im Jahre 1903 5,75 Millionen Kronen für österreichisches Rohöl.

Die Preisgestaltung des Petroleums wird in der nachstehenden graphischen Tabelle (Tafel III auf S. 126) klar veranschaulicht. Die als Basis dienenden Daten sind beim Rohöl die Boryslawer, beim raffinierten Öl die Budapester Preise, die Differenz zwischen denselben ist der Bruttogewinn der Raffinerie, von dem die Steuer (13 Kronen), der Faßwert (5 Kronen) und die Fabrikationskosten abgezogen werden müssen. Die preissteigernde Wirkung des Kartells ist eine offenbare; in den kartellfreien Jahren fallen beide Linien mit 10 resp. 12 Kronen, mit Abschluß des Kartells aber steigen sie wieder zur Höhe der früheren Kartellpreise.

Das Petroleumkartell zeigt ferner auch die Wirkung der Konkurrenz der außerhalb des Kartells stehenden Fabriken. Bei jeder Erneuerung der Kartellvereinbarung ist es gezwungen, neue Unternehmungen aufzunehmen; die Zahl seiner Mitglieder hat sich auf diese Weise innerhalb 12 Jahre von 54 auf 94 erhöht.

Tafel III.

Erklärung.
A. Rohpetroleum
B. Raffiniertes Petrol.
α: Spannung zwischen A und B.

Preis in Kr. pr. 100 kg.

0 5 10 5 20 5 30 5 40 5

1893 1894 1895 1896 1897 1898 1899 1900 1901 1902 1903 1904 1905 1906

1893 1. Mai — Kontingentierungsübereinkommen
1897 1. Mai — Kartell-frei
1898 Juli — Kontingent. Übereinkommen
1901 1. Mai — Kartell frei.
1903 [illegible] — Raffineriekartell.

Das Kunstdüngerkartell.

In Ungarn, als Agrikulturstaat, besitzt das Kunstdüngerkartell und dessen Einfluß auf die Landwirtschaft besondere Wichtigkeit.

Die wichtigste Gattung des Kunstdüngers ist das Superphosphat, welches aus seinem Rohmaterial, dem Phosphat, auf chemischem Wege hergestellt wird.

Die Thomasschlacke hängt mit der Eisenproduktion zusammen und namentlich in Deutschland konnte die Firma Hoyermann & Co. demselben große Verbreitung verschaffen.

In Ungarn sind seit 1891 Kunstdüngerfabriken entstanden, die sich aber beinahe ausschließlich mit der Fabrikation von Superphosphat befassen. In den 90er Jahren drückten die deutschen, hauptsächlich aber die galizischen Fabriken die Preise herab; dazu kam, daß Fabrikate von schlechter Qualität als vollwertige auf den Markt gelangten. Die Konkurrenz ging so weit, daß sie selbst vor Unkorrektheiten nicht zurückscheute.

Unter der Einwirkung des erbitterten Konkurrenzkampfs wurde im Frühjahr 1897 das österreichische und ungarische Kunstdüngerkartell gebildet, welches sich hauptsächlich auf die Superphosphatfabrikation bezieht. Das Kartell wurde auf 5 Jahre abgeschlossen und im Jahre 1902 auf weitere 5 Jahre erneuert. Das Kartell ist ein produktionskontingentierendes und preisfixierendes Kartell.

Die Preise werden nicht durch die Prager Zentrale, sondern vom Ausschuß festgesetzt, in welchem die größeren Interessenten vertreten sind. Die Produktion wird auf Grund der vorjährigen Lieferungen prozentweise aufgeteilt. Hierbei werden die ungarischen Fabriken gegenüber den österreichischen nicht in den Hintergrund gedrängt, so z. B. fabriziert die Hungariafabrik unter den österreichischen und ungarischen Fabriken das größte Kontingent: 17 % der Gesamtproduktion. Den Verkauf besorgen die einzelnen Fabriken selbst, sie sind jedoch verpflichtet, jede Bestellung dem betreffenden Kontrollbureau behufs Verbuchung vorzulegen.

Österreich-Ungarn ist zur Dezentralisation der Kontrolle in vier Gruppen geteilt (ungarische, niederösterreichische, mährische und böhmische). Das Kartell traf zur Erhaltung der Preise mit den Wiederverkäufern eine Vereinbarung, laut welcher dieselben

einen 6 %igen Nachlaß erhalten, den Konsumenten und Kaufleuten aber keinen Nachlaß gewähren und unter den vom Kartell festgesetzten Preisen nicht verkaufen dürfen. Aus den Daten der Export- und Importstatistik kann konstatiert werden, daß sich der Bedarf an Kunstdünger ständig steigert, daß das Kartell jedoch weder den Export wesentlich zu erhöhen, noch den Import zu verringern vermochte.

Bei der Beurteilung der Preisgestaltung müssen wir auf den Preis des am meisten benötigten Rohmaterials, des amerikanischen (78 %igen) Floridaphosphats und der fertigen Ware Rücksicht nehmen. In der nachfolgenden Tabelle ist der Preis des ersteren nach Prozenten und Tonnen in Fiume, die letztere nach Kilo-% der Phosphorsäure des Superphosphats dargestellt.

1890	78 %	Phosphat	7,60	K.	1890	Superphosphat	kg %	74—82	H.
1891	78 %	„	7,60	„	1891	„	„ %	78	„
1892	78 %	„	7,02	„	1892	„	„ %	70—72	„
1893	78 %	„	6,44	„	1893	„	„ %	62—68	„
1894	78 %	„	6,64	„	1894	„	„ %	64—66	„
1895	78 %	„	5,18	„	1895	„	„ %	53—57	„
1896	78 %	„	4,68	„	1896	„	„ %	46	„
1897	78 %	„	4,68	„	1897	„	„ %	57	„
1898	78 %	„	5,66	„	1898	„	„ %	50	„
1899	78 %	„	7,22	„	1899	„	„ %	50—58	„
1900	78 %	„	6,64	„	1900	„	„ %	57 1/2	„
1901	78 %	„	6,24	„	1901	„	„ %	57	„
1902	78 %	„	5,86	„	1902	„	„ %	56	„
1903	78 %	„	5,66	„	1903	„	„ %	52	„
1904	78 %	„	5,66	„	1904	„	„ %	48—50	„

Das Kartell vermochte daher bloß bei seiner Konstituierung eine Preissteigerung hervorzurufen; gegenwärtig sind die Preise beiläufig wieder auf ihren Stand vor Abschluß des Kartells gesunken, obgleich der Preis des Rohmaterials, namentlich in den ersten Jahren des Kartells, entschieden gestiegen ist. Gegen das Kartell entwickelte der ungarische Landesagrikultur-Verein eine lebhafte Agitation, weil dasselbe angeblich die Situation zu sehr ausnutzt. Die Preisgestaltung bietet hierfür, besonders in der letzten Zeit, keinen genügenden Beweis und der Vergleich mit den ausländischen Preisen ist deshalb nicht maßgebend, weil die deutschen Fabriken viel billiger arbeiten und das Material viel wohlfeiler erhalten.

Es ist jedoch außer Zweifel, daß sich der Gewinn der Kunstdüngerfabriken seit dem Kartellabschluß vergrößert; so zahlt die

Hungariafabrik, welche 1892—1898 noch keine Dividende zahlen konnte, seitdem ständig 6% und konnte auch ihre Reserve erhöhen. Der Kurs ihrer Aktien (der erst seit vier Jahren notiert wird) ist in dieser Zeit von 205 auf 290 Kronen gestiegen.

Das Sodakartell.

Auf dem Gebiete der Sodaindustrie waren bis zum Jahre 1882 in Ungarn eine Fabrik (Erste ungarische Sodafabrik, Fritz Müller & Co., Nagy-Bocskó), in Österreich drei Fabriken tätig.

Im Jahre 1883 wurden zwei neue, der modernen technischen Entwicklung entsprechende, vollkommen eingerichtete Fabriketablissements gegründet, und zwar in Szczakowa und in Ebensee. Die erstere ist auf eine Jahresproduktion von 800 bis 900, die letztere von 1000 Waggons eingerichtet. Beide sind Ammoniak-Sodafabriken nach dem System Solvay, während die früheren das Leblanc-System befolgten. Die alten Fabriken suchten ihre Position im Konkurrenzkampfe durch Herabdrücken der Preise zu behaupten, doch konnten die beiden neuen Unternehmungen ihre Ware infolge des vollkommenen Systems um so viel billiger offerieren, daß die alten Fabriken an den Rand des Ruins gebracht wurden und die Fabrik in Bocskó die Sodafabrikation gänzlich einstellte.

Die Überproduktion wurde in einem im Mai 1888 abgeschlossenen Kartellübereinkommen geregelt, demzufolge eine Zentralverkaufsstelle kreiert und der Betrieb reduziert wurde. Das Kartell, welches das Hauptgewicht darauf legte, daß die Fabrikation der interessierten Etablissements mit dem inländischen Konsum in Einklang gebracht werde, hat zur verhältnismäßigen Aufteilung der einlangenden Bestellungen ein Verkaufsbureau etabliert, was Ersparungen bei den Frachtspesen ergab. Das Zentralverkaufsbureau befindet sich in Wien; dasselbe übernimmt sämtliche Bestellungen und teilt sie bei Berücksichtigung der erwähnten Gesichtspunkte im Verhältnis ihres Kontingents unter den Fabriken auf.

Die durch das Kartell konsolidierte Geschäftslage machte die Errichtung der Ammoniak-Sodafabrik in Marosvásárhely möglich, auf welche sich das Kartell auf Wunsch der ungarischen Regierung zur Wahrung der Parität ebenfalls erstreckte. Mittlerweile begann jedoch mit Unterstützung der bosnischen Landes-

regierung Ende 1893 die Lukavacer Fabrik ihre Tätigkeit und, da das Soda in Bosnien kaum einen nennenswerten Markt besitzt, überflutete sie Österreich und Ungarn mit ihren Produkten. Die Folge davon war ein neuerer Preissturz, so daß die alten Fabriken, namentlich die Bocskoer und Petrovacer, nur mit Verlust arbeiten konnten. Es dauerte 18 Monate, bis die kartellierten Unternehmungen endlich zur Einsicht gelangten, daß sie auch die Lukavacer Fabrik einbeziehen müßten, wenn sie nicht mit fortwährenden Verlusten arbeiten wollten.

Die im neuen Kartell vereinigten Sodafabriken produzieren zirka 1 000 000 Meterzentner Soda, und zwar die Ebenseer, Szczakowaer, Lukavacer und Marosvásárhelyer Solvay-Fabriken 750 000 Meterzentner, die vier Leblanc-Fabriken 250 000 Meterzentner.

Die Preisgestaltung stellt folgende Tabelle dar:

Jahr	Sodacalcin (100°) 100 kg, K.	Sodacaust (120°) Preis in Budapest, K.
1882	21,50	38
1888	15,50	30
1897	15	29,50
1900	16,50	34,50
1902	15,50—17,50	35—38
1903	15,50—17	35—36,50
1904	16	33 1/2

Das Kartell, in welchem modern eingerichtete Fabriken mit den alten Fabriken vereinigt waren, hat daher anfangs die Preise ermäßigt, die sich jedoch mit Erstarkung des Kartells, wenn auch nicht wesentlich, wieder erhöhten.

In Bezug auf den Export haben sich die österreichischen, ungarischen, bosnischen, deutschen, belgischen, russischen, französischen und englischen Sodafabriken auf Initiative der Firma Solvay darüber geeinigt, daß sie miteinander auf ihren Konsumgebieten nicht konkurrieren. Infolge dieser Vereinbarung placieren die österreichischen und ungarischen Fabriken ihre Fabrikate derzeit bloß im Zollinland.

Das Leimkartell.

Dieses Kartell ist schon deshalb von Interesse, weil es dem amerikanischen Trustsystem sehr nahe steht. Zur Bekämpfung

der ausländischen und hauptsächlich der amerikanischen Konkurrenz wurde das Aktienkapital der Ersten Pester Spodium- und Leimfabrik A.-G. in der Generalversammlung vom 27. März 1903 durch Emission von 5000 Stück Aktien auf 3000000 Kr. erhöht und die Aktien der fünf mit ihr konkurrierenden ungarischen Fabriken angekauft.

Unter diesen stellte die Temesvarer und Pozsonyer Fabrik den Betrieb ein; die erstere wegen ihres veralteten Systems letztere wegen Mangels an Rohmaterial. (Auch das erinnert an das Vorgehen der Trusts.) In Betrieb blieben bloß die Budapester, Fiumaner und Liptószentmiklóser Fabrik. Zu demselben Zwecke wurde die Wiener Aktiengesellschaft für chemische Industrie gegründet, die mit einem Aktienkapital von 14000000 Kr. 19 ähnliche österreichische Fabriken ankaufte[1]), welche jährlich 120000 Meterzentner produzierten. Beide Aktiengesellschaften schlossen sodann ein Kartell. Die Aktionäre der ungarischen wie der österreichischen Aktiengesellschaft sind übrigens dieselben, so daß diese Gesellschaften auch durch die Interessengemeinschaft miteinander verknüpft sind (community of interest). Die Wiener Zentralstelle kollationiert die Preise, stellt den Schlüssel der Materialbeschaffung und der inländischen Lieferungen fest und zwar im Verhältnis von $^2/_5$ für Ungarn, $^3/_5$ für Österreich. Der Export ist frei, jedoch infolge des hohen Zolles besonders nach Rußland und Rumänien erschwert; der englische und französische Markt ist hingegen offen, da die Ware daselbst zollfrei ist.[2])

Vor der Fusion im Jahre 1903 bestanden Kartellübereinkommen aus dem Jahre 1898.

Der Preis für Leim betrug vor dem Jahre 1898 65—70 Kr., von 1899—1902 60 Kr., seit April 1903 (seit der Vereinigung) 55 Kr.

Der Preis des Rohmaterials, der Knochen, schwankt zwischen 6,20 und 6,80 Kr. Durchschnittlich wird aus 6 Meterzentner Knochen 1 Meterzentner Leim hergestellt.[3])

---

[1]) Die Statuten der Gesellschaft bezeichnen die Herstellung chemischer Produkte und die finanzielle Beteiligung an ähnlichen Unternehmungen als ihren Zweck.

[2]) Der Importzoll in Österreich-Ungarn beträgt 4 Gulden in Gold.

[3]) Das Knochenkartell siehe unter den internationalen Kartellen.

Da die Preise stetig fallen, wird der Gewinn des Kartells nur durch die Ersparungen der billigeren Produktion und in Transportspesen gesichert.

Die „Erste Pester Spodiumfabrik" zahlte vor dem ersten Kartell (1898) 5%, seitdem 8—10% Dividende.

Das Kohlensäurekartell.

In den Kreis der chemischen Industrie gehört auch das Kohlensäurekartell. Der Import aus Ungarn nach Österreich und Bosnien und aus Österreich nach Ungarn ist bei demselben ausgeschlossen, wofür das ungarische Kartell das österreichische entschädigt. Das Zentralorgan des ungarischen Kartells ist der „Verband der Ungarischen Kohlensäureindustriegesellschaften", welcher den Verkauf der Kohlensäure besorgt und die Lieferung unter den einzelnen Fabriken aufteilt. Die Mitglieder des Verbandes sind verpflichtet, die Kohlensäure im Verhältnis ihrer Beteiligung in Behältern einzuliefern und diese dem Verbande zur Benützung leihweise zu überlassen.

§ 13. Kartelle in Ungarn.

Das Spirituskartell und dessen Auflösung.

Dieses Kartell kam im November 1899 zustande und trat mit Zustimmung sämtlicher bedeutenderen ungarischen Spiritusfabrikanten am 1. Februar 1900 ins Leben. Die Hauptursache, die zur Bildung des Kartells führte, war die neue Kontingentierung der Spiritusproduktion, welche laut G.-A. XXII v. J. 1899 beträgt für

industrielle Spiritusfabriken	338,956	Hl.
landwirtschaftliche Spiritusfabriken . .	460,103	„
neugegründete landwirtschaftliche Spiritusbrennereien	53,941	„
zusammen	857,000	„

Den Ausfall in der Spiritusproduktion wollten die Spiritusindustriellen durch Abschluß eines Kartells ausgleichen. Der Kartellvertrag vom Jahre 1900 wurde am 17. Februar 1902 mit

Gültigkeit bis 31. August 1907 erneuert.[1]) Wenn jedoch das Spiritussteuergesetz modifiziert werden sollte, kann das Kartell schon früher, auf Wunsch von $^3/_4$ des im Übereinkommen vertretenen Stammkontingents, eventuell bereits am 31. August 1905, aufgelöst werden.

Die Plenarversammlung der Kartellmitglieder vereinbart in jedem Monate:

1. Die für die Lieferung bestimmte Quantität, die weniger als 30000 Hl. nicht betragen kann, und an welcher jede Fabrik im Verhältnisse ihres Kontingents partizipiert;

2. den minimalen Verkaufspreis des rohen, raffinierten und Brennspiritus gewöhnlicher Qualität, unter welchem keine der kartellierten Unternehmungen zum Verkauf offerieren darf.

Das Zentralorgan des Kartells ist die Plenarversammlung, in welcher die Kartellmitglieder im Verhältnis ihres Kontingents persönlich oder durch ihre Bevollmächtigten stimmberechtigt sind.

Das Exekutivorgan des Kartells ist das aus zwei ordentlichen und drei Ersatzmitgliedern bestehende leitende Komitee, welches berechtigt ist, in die amtlichen Einnahme- und Ausgabeverrechnungen der Mitglieder über die Konsumsteuer Einsicht zu nehmen und die eingelieferten Daten und Ausweise zu kontrollieren.

Den Verkauf besorgen unmittelbar die einzelnen Fabriken, doch ist der Verkauf unter dem fixierten Preis untersagt und mit einem Pönale von 6 Kr. per Hl. belegt.

Der Vertrag bindet die Mitglieder nicht nur hinsichtlich des Preises und des Quantums, sondern ist gleichzeitig ein Konditionskartell, da auch die Lieferzeit, der Übernahmetermin, die Verpflichtungen des Verkäufers im Falle der Verweigerung der Übernahme und sämtliche auf den Spiritusverkauf bezüglichen Bedingungen (Kredit, Faßleihe etc.) in demselben festgestellt sind. Im Falle der Anzeige des vertragswidrigen Verhaltens eines Mitgliedes urteilt ein Schiedsgericht, welches aus zwei Mitgliedern des leitenden Komitees, aus zwei vom Kartell namhaft gemachten Mitgliedern und eines von diesen gewählten Präsidenten

---

[1]) Sämtliche größeren Spiritusfabrikanten sind dem Kartell beigetreten, welches bei seiner Begründung 1904 22 Mitglieder besaß.

besteht. Zur Entscheidung sonstiger strittiger Angelegenheiten wurde die Kompetenz des Budapester Börsengerichtes festgestellt.

Die Spirituspreise gestalteten sich mit Abzug der Steuern folgendermaßen:

Vor dem Kartell		Durchschnittspreis
Kampagne	1894/95	31,75 Kronen
„	1895/96	32,50 „
„	1896/97	38.— „
„	1898/99	35,75 „
„	1899/00	38,25 „
Nach dem Kartell		
Kampagne	1900/01	41,24 „
„	1901/02	40,50 „
„	1902/03	37,25 „
„	1903/04	43,75 [1]) „

Der Preis des raffinierten Spiritus wird ständig mit 3 Kr. über dem Preise des Rohspiritus gehalten.[2])

Aus der Preisgestaltung kann kein Schluß auf den Einfluß des Kartells gezogen werden, denn die Modifikation des Spiritusgesetzes und die Konkurrenz Österreichs, die im Jahre 1901 ihren Höhepunkt erreichte, bildete einen viel stärkeren Preisfaktor, als die Wirksamkeit des im Verhältnis zu den landwirtschaftlichen Fabriken ohnehin ein geringes Quantum produzierenden Kartells.

Ein klareres Bild bietet der Vergleich der ungarischen und österreichischen Preise. In Österreich ist nämlich ein Kartell nicht zustande gekommen und da die Produktionsverhältnisse in Österreich im großen und ganzen ähnliche sind, zeigt eine Vergleichung der Preise, ob und inwiefern das Kartell die Situation ausnützte.

---

[1]) Zu Beginn der Kampagne 1904/05 stieg der Preis auf 51 1/2 Kronen, zum Schluß derselben sank er auf 38 1/2, so daß die Haussebewegung des Jahres 1904, die infolge der schlechten Maisernte entstand, wieder ausgeglichen wurde und der Preis von Rohspiritus wieder auf den Durchschnittspreis von 1903 zurückkehrte.

[2]) Diese Differenz schwankte zwischen 3 und 5 Kronen, damit aber die Erhöhung derselben von neuen Raffineuren nicht ausgenützt werde, erhält das Kartell die Differenz seit einigen Jahren mit 3 Kronen aufrecht.

Preis des Rohspiritus in Budapest:		Preis des Rohspiritus in Wien:	
Kampagne	Durchschnittspreis in Kr.	Kampagne	Durchschnittspreis in Kr.
1897/98	38,—	1897/98	39,—
1898/99	35,75	1898/99	37,—
1899/00	38,25	1899/00	41,20
1900/01	41,25	1900/01	41,60
1901/02	40,50	1901/02	38,30
1902/03	37,25	1902/03	39,40
1903/04	43,75	1903/04	45,10

Aus dieser Zusammenstellung wie aus obigen Daten geht hervor, daß die Vereinigung der ungarischen Spiritusfabrikanten die Preise nicht wesentlich erhöhte und eher die Verhinderung des Preissturzes und Stabilisierung der Preise anstrebte. Die mäßige Preiserhöhung kam auch den außerhalb des Kartells stehenden und in erster Reihe den landwirtschaftlichen Spiritusfabrikanten zugute, deren Aufschwung zum Teil diesem Umstand zu verdanken ist.

Die dem Kartell nicht angehörenden Spiritusfabrikanten haben sich zum größten Teile diesen Preisen und den Verkaufsbedingungen gefügt, ebenfalls ein Beweis davon, daß das Kartell seine Situation nicht mißbrauchte.

Die ungarische Spiritusproduktion ist in der Kampagne 1900/1901 gegen diejenige des Vorjahres von 1005490 Hl. (à 100%) auf 997787 Hl. gesunken, während die österreichische in derselben Periode von 1413331 Hl. auf 1517417 Hl. stieg. In demselben Zeitraum ging die Quantität des besteuerten Spiritus in Ungarn von 810800 Hl. auf 789354 Hl. zurück, während dieselbe in Österreich von 974903 Hl. auf 1040591 Hl. sich vermehrte.

Der ungarische Spiritusexport ins Zollausland hat in der Kampagne 1900/1901 gegen dieselbe Periode des Vorjahres abgenommen, und zwar von 86946 Hl. auf 53110 Hl., während der österreichische Export, obgleich auch dieser eine Abnahme zeigt, noch immer 204354 Hl. betrug. Der gesamte ungarische Export nach Österreich und dem Zollauslande zusammen belief sich im Jahre 1901 bloß auf 72830 Meterzentner, während er noch im Jahre 1900 116890 Meterzentner ausmachte. Noch auffallendere Ziffern zeigt der Spiritusverkehr mit Österreich. Während

nämlich der ungarische Spiritusexport nach Österreich gegen das Jahr 1900 von 42 276 Meterzentner auf 22 843 Meterzentner zurückging, stieg der Spiritusimport aus Österreich nach Ungarn von 21 242 Meterzentner auf 74 366 Meterzentner, also auf dreieinhalbmal so viel. Österreich hat daher im Jahre 1901 um 51 700 Meterzentner mehr Spiritus nach Ungarn exportiert als von Ungarn dahin transportiert wurde.

Diese Differenz hob sich im Jahre 1902 auf 62 100 Meterzentner, sank jedoch schon 1903 beträchtlich herab und betrug 1904 nur mehr 4469 Meterzentner. Das gestörte Gleichgewicht ist daher derzeit wieder hergestellt, wenngleich die Produktion die einstige Höhe nicht mehr erreichen konnte. Konstant erhöht sich jedoch, wie es scheint, die Produktion des steuerfreien und besonders des denaturierten Spiritus.

Die neueste Wendung ist die Auflösung des Spirituskartells. Da der Ausschuß sich in der monatlichen Preisfeststellung nicht einigen konnte und die Direktion ihre Demission einreichte, hat ein Kartellmitglied der Raaber Spiritus-Aktiengesellschaft eine Klage zur Feststellung der Auflösung des Spirituskartells eingereicht. Das Budapester Börsenschiedsgericht hat in seinem Urteil vom 31. Oktober 1905 in diesem Sinne entschieden und ausgesprochen, daß das Aufhören der Wirksamkeit der Kartellorgane auch die Auflösung des Kartells zur Folge hat, und daß die Kartellmitglieder durch den Vertrag, dessen Voraussetzung die monatliche Feststellung der Preise war, unter den erwähnten Umständen nicht mehr gebunden sind. — Welche praktische Folgen dieses Urteil auf die Entwicklung der Spiritusindustrie haben wird, und ob nicht die Abschließung eines neuen modifizierten Kartellvertrages geplant wird, läßt sich derzeit nicht beurteilen.

Das Mühlenkartell.

Auf dem Gebiete der ungarischen Mühlenindustrie kann von Kartellbestrebungen nur in dem Sinne die Rede sein, insofern die großen Dampfmühlen[1]) hinsichtlich der Einschränkung der

[1]) Die Wasser- und Windmühlen, sowie die kleineren Mühlen besitzen bloß eine lokale Bedeutung; die Mahlfähigkeit der großen Handlungsmühlen steigert sich stetig. Nach den industriestatistischen Erhebungen des Jahres 1899 bestanden in Ungarn 165 Mühlen. In denselben befanden sich 230 Dampfmaschinen mit 42 192 Pferdekräften, 15 Lokomobilen mit 402 Pferdekräften, 27 Turbinen mit 2791 Pferde-

Produktion zeitweilig Vereinbarungen abmachten und die Verkaufsbedingungen einheitlich gestalteten.

Die erste Betriebsreduktion wurde in der am 17. April 1887 abgehaltenen Mühlenversammlung beschlossen. An zwingenden Gründen fehlte es nicht; infolge der Verminderung der Rentabilität der Mühlenindustrie und der ausländischen Agrarzölle hatte der Export mit immer größeren Schwierigkeiten zu kämpfen. Die Betriebsreduktion begann am 1. Mai 1887; infolge der guten Ernte sind jedoch die Weizenpreise gefallen, so daß die kartellierten Mühlen am 1. September mit voller Kraft die Arbeit aufnahmen, und das Jahr 1888 verlief unter günstigen Geschäftsverhältnissen ohne Kartellabschluß.

Im Jahre 1889 hatten sich die Mehlvorräte infolge der reichen Ernte der beiden vorhergegangenen Jahre angehäuft, während die Preise nach der schlechten Ernte des Jahres 1889 stiegen; das machte eine neue Bestriebseinschränkung notwendig, welche vom 1. September 1889 bis Ende August 1890 andauerte.

Die vorzügliche Ernte des Jahres 1890, die den Weizenpreis wesentlich herabdrückte, erhöhte in Verbindung mit der vorhergehenden Betriebsreduktion die Rentabilität der Mühlenindustrie in bedeutendem Maße.

Vom Jahre 1891 an steigerte sich die Mahlfähigkeit der Budapester Mühlen infolge der Besserung ihrer technischen Einrichtung wesentlich und konstant. Der ungarische Mehlexport hob sich ständig, bis im Jahre 1897 die Reaktion eintrat. Die mit den ungarischen Staatsbahnen getroffene Vereinbarung der Mühlen hinsichtlich der Dirigierung des zollausländischen überseeischen Mehlexports über Fiume enthielt Verfügungen, die eine im gemeinsamen Einvernehmen vereinbarte Betriebseinstellung unmöglich machten. Die überaus schlechte Ernte des Jahres 1897 (22650000 Meterzentner gegen 41271000 Meterzentner des Vorjahres) und der Vollbetrieb der Mühlen führten zu einer Krise. In der Beratung vom 25. Oktober 1897 haben sowohl die hauptstädtischen wie die Provinzmühlen eine Betriebsreduktion

---

kräften, 21 Wassermühlen mit 448 Pferdekräften. Der Kohlenkonsum betrug 2796900 Meterzentner, die Weizenmehlproduktion 10546900 Meterzentner. Der Wert der Gesamtproduktion belief sich auf 359453000 Kronen. Die Zahl der Handlungsangestellten war 902, die der industriellen 188, der Arbeitsleiter 179, der Arbeiter und Taglöhner 8447, zusammen 10374.

von 40—50% vereinbart und diese ursprünglich bis Ende März 1898 abgeschlossene Vereinbarung bis Ende Juli desselben Jahres verlängert. Das ist die einzige quantitativ (prozentuell) festgestellte Betriebsreduktion in der Geschichte der ungarischen Mühlenkartelle.

Hierauf verstrich eine längere Zeit ohne Kartell und die auf den Abschluß eines solchen gerichteten verschiedenen Versuche führten zu keinem Resultat, weil sich die einzelnen Mühlen über die Art der Betriebsreduktion nicht einigen konnten und Mißtrauen gegen ihre Konkurrenten hegten. Der im Jahre 1899 entstandene Weizenring erschwerte ebenfalls den Export. Die Aufhebung des Mahlverkehres aber verursachte die Entwertung des feinen Mehls dadurch, daß der Nutzen des Exports desselben nach dem Zollauslande illusorisch gemacht wurde.

Im Jahre 1902 wurde die Regelung der Produktion geradezu zur Existenzfrage und die ungarischen Mühlenunternehmungen beschränkten vom Januar 1902 bis zur Beendigung der Ernte die Produktion in der Weise, daß die Budapester Mühlen wöchentlich drei, die Provinzmühlen 2½ Tage pausierten. Seitens der österreichischen Mühlen wurden Verhandlungen auch darüber gepflogen, daß die ungarischen Mühlen die einheitliche Regelung der Produktion mit den österreichischen in einer gemeinschaftlichen Vereinbarung feststellen sollten, doch waren die ungarischen Mühlen dazu nicht geneigt. Sämtliche Budapester Mühlen nahmen übrigens zur zweckmäßigen Ausnutzung der ausgezeichneten Ernte vom Jahre 1902 (44800000 Meterzentner) den vollen Betrieb auf. Infolge der günstigeren Konjunkturen konnten im Ausland größere Schlüsse erfolgen, aber auch im Zollinland trat eine derart günstige Situation ein, wie sie seit Jahren nicht beobachtet wurde. Infolge der gänzlichen Konsumierung der Vorräte und der schlechten Obst-, Mais- und Kartoffelernte vergrößerte sich der Brotbedarf, und da die österreichische Getreideernte verregnet war und dadurch an Mahlfähigkeit bedeutend litt, da ferner die österreichischen Wassermühlen infolge der Dürre ihren Betrieb erst spät im Herbst aufnehmen konnten, wurde die Anfrage nach ungarischem Mehl eine sehr rege, so daß die ungarischen Dampfmühlen die günstige Konjunktur voll ausnutzen konnten.

Im Jahre 1903 wurde die Betriebsreduktion ähnlich wie im Vorjahre vereinbart: vom Beginn des Jahres bis zur Einheimsung der Ernte. Die Budapester Mühlen ruhten wöchentlich 1½,

die Provinzmühlen zwei Tage; nach der Ernte nahmen sie den vollen Betrieb wieder auf.

Am 4. November 1904 kam unter Vermittlung der Provinzmühlen eine neue, auf die einzelnen inländischen Handlungsmühlen sich erstreckende Vereinbarung zustande, laut welcher die Mühlen ihre Arbeitskraft nicht ganz ausnützten. Die Geltung derselben währte anfänglich bis Ende Juli 1905. Die Provinzmühlen arbeiteten auch dann noch nicht mit voller Kraft, und die Budapester Mühlen verlängerten die Gültigkeit der Vereinbarung um einen Monat.

Wir gruppieren die Dauer der Kartellperioden:

1. Betriebsreduktion vom	1. Mai	1887	bis	1. September	1887
2. „ „	1. September	1889	„	1. September	1890
3. „ „	1. Oktober	1897	„	1. August	1898
4. „ „	18. Juni	1902	„	15. August	1902
5. „ „	1. Januar	1902	„	15. August	1903
6. „ „	4. November	1904	„	31. August	1905

Die Entwicklung der Mühlenindustrie und den Einfluß der Kartelle auf die Betriebsreduktion zeigen folgende Daten:

Mahlprodukte der ungarischen Mühlen in 1000 Meterzentner.

Jahr	Mehl	Kleie	Zusammen	gemahltes Getreide
1886	3807	1093	4001	5024
1887	3947	1103	5051	5247
1888	4757	1325	6082	6222
1889	4456	1308	5766	5915
1890	4593	1315	5909	6061
1891	4647	1332	5970	6097
1892	4583	1347	5930	7176
1893	5376	1650	7026	7178
1894	5465	1542	7007	7949
1895	6164	1618	7782	8270
1896	6387	1720	8107	6892
1897	5267	1464	6731	6075
1898	4604	1331	5935	6808
1899	5328	1359	6687	7471
1900	5767	1535	7311	6069
1901	6096	1563	7632	7795
1902	5436	1352	6788	6948
1903	6336	1553	7889	8956
1904	5985	1462	7447	7567

In den mit fetten Zahlen bezeichneten Jahren wurden Kartellvereinbarungen getroffen; wir sehen aber, daß die Mühlen im Vergleiche zur Konjunktur auch in den kartellfreien Jahren ihren Betrieb häufig aus eigener Entschließung reduzierten.[1])

Unter den Betriebsreduktionen stand bloß diejenige vom Jahre 1897 auf prozentueller Basis (40—50 %), während die übrigen bloß die Anzahl jener Tage fixierten, an welchen der Betrieb allwöchentlich pausierte. Es ist offenbar, daß diese Art der Betriebsreduktion eine sehr primitive ist und zur Quelle fortwährender Reibungen und gegenseitigen Mißtrauens wurde. Nichtsdestoweniger kam unseres Wissens kein Fall vor, daß das in der Kartellvereinbarung festgestellte Pönale auch nur einmal zur Anwendung gelangt wäre.

Eine gründliche Regelung der Produktion und eine systematische Feststellung derselben enthält der Karl Haggenmachersche Kartellentwurf. Der Autor trat mit demselben gegen Ende 1889 hervor. Es soll dadurch der Betrieb der Budapester und Provinzmühlen dem Konsum angemessen eingeteilt werden und sozusagen automatische Betriebsreduktionen erfolgen. Der Plan konnte nicht durchgeführt werden, weil man sich in dem Quantum des Kontingents und in dem prozentuellen Verhältnis, nach welchem die einzelnen Mühlen den Mahlbetrieb einrichten sollten, nicht einigen konnte. Zwei Jahre, bis Mitte 1902 dauerten die eingehenden Verhandlungen, in deren Verlauf der ursprüngliche Gedanke oft modifiziert wurde. In der am 20. und 21. März 1902 in Budapest abgehaltenen Sitzung der Vertreter von 10 Budapester und 9 großen Provinzmühlen wurde zwar ein Übereinkommen definitiv abgefaßt, es konnte jedoch infolge von späterhin eingetretenen Hindernissen doch nicht zustande kommen.

Trotzdem gebührt diesem Plan eines straff organisierten Mühlenkartells eine so hervorragende Bedeutung, daß wir die wesent-

---

[1]) Die tägliche Mahlfähigkeit der Budapester Mühlen war im Jahre 1904 folgende: Elisabeth Dampfmühlen A.-G. 4300 Meterzentner; Pester Walzmühlen A.-G. 3000 Meterzentner; Erste Budapester Dampfmühlen A.-G. 4400 Meterzentner; Luisenmühle A.-G. 4000 Meterzentner; Pester Müller- und Bäckermühle 2300 Meterzentner; Viktoriamühle 2500 Meterzentner; Gisella Dampfmühle 3300 Meterzentner; Haggenmacher-Mühle 1600 Meterzentner; Hungaria Dampfmühle 1600 Meterzentner; Concordia Dampfmühle 2370 Meterzentner, zusammen 30070 Meterzentner. Die Erste Budapester Dampfmühle, die Luisenmühle und Pester Müller- und Bäckermühle haben sich im Jahre 1904 vereinigt. Es ist daher klar, daß die Budapester Mühlen ihre Mahlfähigkeit nicht ganz ausnützten.

lichsten Bestimmungen desselben anführen: Nach dem definitiven Entwurf hätte die prozentuelle Beteiligung der erwähnten Mühlen (Quote) im vorhinein festgestellt werden sollen. Diese Beteiligung wäre dem Mahlbetrieb freigegeben worden. Die Verrechnung, wieviel aus dem jährlich gemahlten Quantum für die einzelne Mühle frei wäre, würde am Schluß des Jahres vorgenommen werden; diejenige Mühle, welche mehr als das auf sie entfallende freie Quantum mahlt, hätte nach jedem Meterzentner bis 5% des freien Quantums 1 Kr. 80 H., darüber hinaus 3 Kr. 80 H. zu zahlen, dagegen erhielten jene Mühlen, die weniger mahlen, nach jedem Meterzentner eines bis 7% betragenden Minus 1 Kr. 80 H. als Prämie. Das Jahr würde in 28tägige Mahlperioden geteilt; zu Beginn einer jeden Periode würde eine Sitzung abgehalten, in welcher das in der betreffenden Mahlperiode zu mahlende Gesamtquantum in der Weise festgestellt würde, daß jede Mühlenfirma die Quantität anmeldet, die sie zu mahlen beabsichtigt. Die Summierung dieser Anmeldungen würde das Gesamtquantum ergeben und gleichzeitig klarstellen, wieviel vom angemeldeten Quantum frei ist und wie viel nicht. In diesem Stadium hätten an der Anmeldung noch Änderungen vorgenommen werden können. Dadurch sollte bezweckt werden, daß die durch die Majorität für richtig erkannte Konjunktur zur Geltung gelange. Die übrigen nicht kontingentierten Provinzmühlen wären verpflichtet gewesen, in den einzelnen Perioden den Mahlbetrieb zu reduzieren und zwar genau in dem Maße, in welchem die kontingentierten Firmen die Reduktion vornahmen. Die Vereinbarung war auf 3 Jahre in Aussicht genommen, während welcher Zeit keine einzige Mühle ihren Betrieb resp. ihr Kontingent hätte erhöhen können. Für den Fall des Vertragsbruches war ein hohes Pönale festgesetzt. Die regelmäßige Abwickelung hätte das Zentralbureau versehen, für strittige Fälle war ein Schiedsgericht in Aussicht genommen, dessen Mitglieder im voraus namhaft gemacht worden wären.

Außer den Betriebsreduktionen müssen wir uns auch mit den von den Mühlen vereinbarten einheitlichen Bedingungen befassen (Konditionskartell). Ende der 80er Jahre wurden gleichzeitig mit der Bildung des Landesmühlenvereins vier verschiedene Vereinbarungen getroffen, welchen sich sämtliche Budapester und die meisten Provinzmühlen unterworfen haben. Diese Vereinbarungen bezogen sich:

1. auf die Einheitlichkeit der Nummerbezeichnung des Mehls (diese Vereinbarung unterfertigten außer den Budapester nur einige Provinzmühlen);

2. auf die Feststellung der Verkaufs- und Lieferungsbedingungen (zweimonatlicher Termin, vorhergehende Feststellung der Qualität und Gattung, Skontobestimmungen);

3. auf den Rückkauf der benützten leeren Säcke und

4. auf die einheitliche Verpackung des Mehls.

Die drei letzteren Vereinbarungen wurden von allen Budapester Mühlen angenommen, während die Provinzmühlen teils alle, teils nur einige der Vereinbarungen akzeptierten.

Vor der Auflösung des ungarischen Landesmühlenvereins (1896) begannen sämtliche Mühlen mit der Umarbeitung dieser Vereinbarungen. Der Entwurf wurde auch fertiggestellt, aber infolge der Zögerung der Provinzmühlen ist die bindende Kraft der vier Vereinbarungen erloschen. Die Budapester Mühlen haben jedoch — mit einer einzigen Ausnahme — die Geltung der Vereinbarungen aufrecht erhalten, ja sie ließen sogar im Jahre 1899 eine neue bindende Vereinbarung in Geltung treten, die noch heute in Wirksamkeit ist.

Zu Ende des Jahres 1902 verkauften die Provinzmühlen im Gegensatz zur Vereinbarung der Budapester Mühlen ihre Mahlprodukte zu Terminen über zwei Monate. Dies sowie die Konkurrenz der österreichischen Mühlen veranlaßte die Budapester Mühlen, diese Verfügung des Verkaufsübereinkommens Mitte 1903 außer Kraft zu setzen. Infolge der dadurch entstandenen neuen Konkurrenz unternahmen die Provinz- und die Wiener Mühlen anfangs 1904 Schritte, um eine neue Verkaufsvereinbarung zu textieren. Der ungarische hauptstädtische Mühlenverein (gegründet 1897) wies diese Annäherung der Österreicher entschieden zurück, überarbeitete jedoch die das 2., 3. und 4. Übereinkommen zusammenfassende, im Jahre 1902 mit allen ungarischen Mühlen durchberatene, aber nicht in Geltung gelangte Vereinbarung aufs neue und dieser Entwurf wird gegenwärtig durch die Gruppenpräsidenten des Landesvereins der Provinzmühlen verhandelt.

Der auf die Preise ausgeübte Einfluß des Mühlenkartells ist kaum festzustellen. Zunächst erstreckten sich die Betriebsreduktionen auf eine sehr kurze Zeit und traten parallel mit ungünstigen Verhältnissen auf. Dazu kommt, daß die Getreidepreise großen

Schwankungen ausgesetzt sind und auch die Quantität der Ernte von Jahr zu Jahr bedeutende Änderungen aufweist. Wir sehen daher von der Preisgestaltung — die eher die Kartellbildung beeinflußt, als daß sie von derselben veranlaßt wäre — ab und teilen in folgendem die neueren Daten des ungarischen Mehlexports mit:

Der gesamte Mehlexport Ungarns betrug

im Jahre	Tausend Meterzentner	Wert in Millionen Kr.	Davon wurden nach Österreich exportiert
1895	6446	139236	5203
1896	7189	163192	5867
1897	5753	168014	4756
1898	4860	165850	4089
1899	5669	146962	4508
1900	6862	156462	5562
1901	7080	166992	5994
1902	7092	176757	5884
1903	7714	182818	6395
1904	7149	199438	6122

Aus dieser Zusammenstellung ist ersichtlich, daß die beiden Kartelljahre 1902 und 1903 eine Entwicklung des Exports aufweisen, während das Kartell- aber Notjahr 1897 einen starken Rückgang zeigt, der sich in den beiden folgenden kartellfreien Jahren 1898 und 1899 nicht bessert.

All dies bekräftigt daher, was wir bereits aus der Geschichte der Mühlenkartelle wissen, daß nämlich von einer Beeinflussung der Preise und von einer starken Kontrollorganisation, welche die Quantität der Produktion auf längere Zeit feststellen würde, bisher keine Rede war, sondern daß die betriebseinschränkenden Verträge bloß unter dem Druck der zwingenden Notwendigkeit zustande kamen und mit dem Aufhören derselben sofort gelöst wurden. Diese Kartelle waren daher bei weitem nicht imstande und beabsichtigten auch nicht die Produktionsverhältnisse zu lenken, sondern standen gerade im Gegenteil unter dem unmittelbaren Eindruck der Produktionsverhältnisse, an die sie sich anschmiegten.

Das Ziegelkartell.

Die Ursache der Bildung des Ziegelkartells als eines lokalen Kartells, liegt in dem Umstande, daß die Frachtspesen der Ziegel

im Verhältnis zum Preise derselben sehr große sind und die Konkurrenz der entfernter gelegenen Fabriken auch schon dadurch ausgeschlossen erscheint.

In den Jahren 1886—1896 nahm die Bauindustrie in Budapest einen großen Aufschwung. Später aber stellte sich die Reaktion ein mit allen nachteiligen Folgen der Bauspekulation. Der Mietzins fiel um 20—30%; die Zahl der leerstehenden Wohnungen und Lokale wuchs fortwährend, und die Bauunternehmung hatte gänzlich aufgehört.

Diese Stagnation im Baugewerbe erreichte im Jahre 1899 ihren Höhepunkt und die Ziegelpreise, die sich im Jahre 1896 auf 40—50 Kr. (1000 St.) erhöhten, fielen auf 24 Kr. herab. Dazu kam das erhöhte Angebot, weil die große Dividende zur Gründung mehrerer Ziegelfabriken geführt hatte, so daß im Jahre 1899 der erbitterte Konkurrenzkampf von 24 Fabriken die Preise drückte.

Alle diese Umstände wiesen direkt auf die Notwendigkeit des Kartellschlusses hin, der am 2. Januar 1900 auch perfekt wurde. Das Verkaufs- und produktionsfixierende Organ des Kartells ist die „A.-G. zum Verkauf gewöhnlicher Mauerziegeln“ mit einem Aktienkapital von 1000000 Kr., welches aus 1000 St. Aktien per 1000 Kr. Nominale besteht. Die Aktien befinden sich im Besitz der kartellschließenden Ziegelfabriken.

Diese Aktiengesellschaft schließt ferner unter gleichen Bedingungen die Verträge mit den kartellierten Ziegelfabriken ab. In diesen Verträgen wird die Jahresproduktion der kartellierten Fabriken festgestellt, deren vierteljährlich festgestelltes Quantum die Fabriken nach dem zum Jahresbeginn kundgemachten Einheitsverkaufspreise zu liefern und die Aktiengesellschaft zu übernehmen verpflichtet ist. An der Differenz zwischen dem Weiterverkaufs- und dem einheitlichen Einkaufspreise sind die einzelnen Fabriken mit 80%, die Aktiengesellschaft mit 20% beteiligt.

Die Ziegelfabriken verpflichteten sich ferner, daß sie in Budapest und in einem Umkreise von 20 Km. von der Hauptstadt ohne Vermittlung des Zentralorganes Mauerziegeln nicht verkaufen oder mittelbar nicht liefern werden. Die Überschreitung dieses Verbots unterliegt einem Pönale von 20 Kr. per 1000 St.

Die Einschränkung einer neuerlichen Konkurrenz wird durch die Bedingung bezweckt, daß die Ziegelfabriken ihre Etablissements weder vergrößern, noch neue Fabriken errichten, ankaufen oder an

solchen partizipieren dürfen. Nach den mit Umgehung dieser Verpflichtung auf den Markt gebrachten Ziegeln ist ebenfalls das erwähnte Pönale zu zahlen.

Zur Entscheidung strittiger Fragen ist das Budapester Börsengericht berufen. Im Falle der Beanstandung des gelieferten Materials durch den Käufer entsendet die Aktiengesellschaft eine dreigliedrige Kommission, und wenn die Einwendung für gerechtfertigt befunden wird, kann die Aktiengesellschaft andere Ziegeln liefern, bis die kartellierte Fabrik einwandfreies Material zu liefern vermag.

Das Kartell bezieht sich bloß auf Mauerziegeln[1]) und wurde bis 31. Dezember 1904 abgeschlossen und auf weitere 5 Jahre verlängert.

Das Kartell stellte den Einheitspreis mit 32 Kr. fest.

Viele haben dem Ziegelkartell eine glänzende Zukunft prophezeit, doch ist diese Voraussagung nicht ganz eingetroffen, obgleich mittlerweile im Baugewerbe eine entschiedene Besserung eingetreten ist.

Die Hoffnung nämlich, daß die Errichtung des gemeinsamen Verkaufsbureaus die Erhaltung eines Minimalpreises von 32 bis 34 Kr. (1000 St.) ermöglichen wird, erfüllte sich nicht, weil ein Teil der Ziegelfabriken, die eine Jahresproduktion von 40 Millionen St. vertreten, sich dem Übereinkommen nicht angeschlossen hatten, worauf der Konkurrenzkampf gegen dieselben eröffnet wurde, den das Angebot der nahe gelegenen Provinzfabriken noch verschärfte. Infolgedessen war die gemeinsame Verkaufsstelle genötigt, den Minimalpreis von 32 Kr. auf 29—30 Kr. zu reduzieren und überdies mit Rücksicht auf den verminderten Bedart das Ziegelkontingent der kartellierten Fabriken zu verringern. Der Preis im Jahre 1903 war daher beinahe ebenso niedrig als der, welcher vor dem Kartell bestand.

Es ist jedoch zweifellos, daß in der Ziegelindustrie eine Besserung eingetreten ist, die jedoch mehr den günstigen Verhältnissen als der Wirksamkeit des Kartells zuzuschreiben ist.

Die in der Budapester Ziegelindustrie eingetretene Besserung zeigen folgende Daten: Die Kohlenbergwerks- und Ziegelfabrik A.-G. hat im Jahre 1903 ca. 24,12 Millionen St. Ziegel fabriziert

[1]) Alle anderen Ziegelgattungen und Steine (Keramit, Chamotte und trocken gepreßte Ziegel) stehen außerhalb des Kartells und sind frei verkäuflich.

und $23^1/_2$ Millionen St. abgesetzt, d. h. mehr als im Jahre 1902 (21 Millionen St.). Die Steinbrucher Dampfziegelfabrik-Gesellschaft fabrizierte 10,8 Millionen und lieferte 12,2 Millionen St., etwas mehr als im Vorjahre. Die Neustifter Ziegel- und Kalkbrennerei A.-G. lieferte um 1 Million mehr Ziegel und Dachschiefer als im Vorjahre; ebenso hat die Budapester Ziegel- und Kalkbrennerei A.-G. im Jahre 1903 $8^1/_2$ Millionen St. (gegen 7 Millionen im Vorjahre) abgesetzt. Im Jahre 1904 hat sich die Produktion wegen der häufigen Arbeitseinstellungen und des hohen Tagelohnes nicht vermehrt, obgleich diese Produktion nicht der vollen Leistungsfähigkeit der ungarischen Ziegelfabriken entspricht und nicht einmal den vierten Teil derselben erreicht.

Es beweist die verhältnismäßig günstigere Situation des Baugewerbes, daß im Laufe des Jahres 1903 die hauptstädtische Behörde resp. die Privatbautenkommission der Residenz insgesamt 276 Baulizenzen erteilt, und zwar für 18 vierstöckige, 44 dreistöckige, 28 zweistöckige, 33 einstöckige und 153 ebenerdige Gebäude. Obgleich diese Zahl hinter derjenigen vom Jahre 1897 (818 Baulizenzen) stark zurückbleibt, ist die Besserung augenscheinlich, namentlich gegen die Jahre 1898 und 1900, in welchen diese Zahl 137 und 170 betrug.

Ein günstiges Symptom ist ferner, daß die Einfuhr des Baumaterials, des Zeug- und Bauholzes auf das Gebiet der Stadt Budapest, wenn sie auch derjenigen der Jahre vor dem Eintritt der Baukrise noch bei weitem nicht gleichkommt, gegenüber den vorhergehenden zwei Jahren eine entschiedene Erhöhung zeigt, was aus folgenden Ziffern hervorgeht. Die Einfuhr der Stadt Budapest war:

	1898 Meterzentr.	1900 Meterzentr.	1901 Meterzentr.	1902 Meterzentr.	1903 Meterzentr.	1904 Meterzentr.
Baumaterial . . .	6308214	3539063	3042075	3071956	3691100	3429788
Zeug- und Bauholz	1798836	1056501	927917	1044084	1216928	1430320
Eisen- u. Stahlwaren	1847727	794113	762219	678652	675585	856622

Den Einfluß des Kartells zeigen die Kursveränderungen der Aktien der namhafteren Ziegelfabriken:

Jahr	Steinbrucher Dampfziegelei A.-G.	Steinbrucher Ziegelei A.-G.	Neustifter Ziegel- und Kalkbrennerei
1. Januar 1899	1450 Kr.	690 Kr.	478 Kr.
1. Januar 1900	1100 „	516 „	264 „

Jahr	Steinbrucher Dampfziegelei A.-G.	Steinbrucher Ziegelei A.-G.	Neustifter Ziegel- und Kalkbrennerei
1. Januar 1901	650 „	350 „	155 „
1. Januar 1902	510 „	280 „	150 „
1. Januar 1903	730 „	350 „	175 „
1. Januar 1904	920 „	460 „	308 „
31. Dez. 1904	1040 „	485 „	318 „

In den beiden ersten Jahren des Kartells sind die Preise fortwährend gefallen, eine Steigerung ist nur seit 1902 wahrnehmbar und auch diese ist eher der günstigen Lage als dem Kartell zuzuschreiben. Aber auch die letzten Kurse bleiben hinter den dem Kartell vorhergehenden Kursen vom 1. Januar 1899 weit zurück, zu welcher Zeit die Krise auftrat.

Schließlich fügen wir zur Vergleichung die Wiener Ziegelpreise bei, die ebenfalls einen Beweis dessen ergeben, daß das Wiener Kartell vom Jahre 1900 mit viel mehr Erfolg tätig war, und daß diesem gegenüber das Budapester Kartell die Erhöhung der Preise nicht anstrebte, oder vielmehr nicht erreichen konnte:

Wiener Ziegelpreise:

1890	1895	1896	1897	1898	
28—30,	36—40,	46—48,	43—48,	44—49 Kr.	
1899	**1900**	**1901**	**1902**	**1903**	**1904**
42—45,	40—42,	39—42,	39—42,	40—45,	42—47 Kr.

Losere Vereinbarungen.

Eine kartellmäßige Vereinbarung bestand zwischen den drei großen Kohlenwerken, die die größeren Kohlenkonsumenten (Fabriken und Großhändler) teils auf Grund der vorhergehenden Geschäftsverbindung, teils nach ihrer örtlichen Lage zur Ersparung der Transportspesen untereinander aufteilten, so daß die größeren Kohlenkonsumenten ihren Bedarf bloß bei ihren bisherigen Lieferanten decken konnten, weil die kartellierten Unternehmungen unter dem Vorwande, daß ihre Produktion bereits okkupiert sei, denjenigen die Lieferung verweigerten, die laut Einteilung (Rayonnierung) zu den Abnehmern einer anderen Gesellschaft gehören. Diesem Übereinkommen sind die angesehensten Gesellschaften beigetreten, so die Nordungarischen vereinigten

Kohlenbergbau-Aktiengesellschaften, die Ungarische allgemeine Kohlenbergbau-Aktiengesellschaft und die Salgó-Tarjáner Steinkohlenbergbau-Aktiengesellschaft, wenn auch die Vereinbarung nicht vor die Öffentlichkeit gelangte und einige der Gesellschaften deren Existenz oder die bindende Kraft derselben nicht anerkennen.[1])

Derselbe Grundgedanke — die Beibehaltung der Klienten — leitet das Kartell der Versicherungsgesellschaften. Im Sinne der Vereinbarung wird ein Versicherungsvertrag mit einer Partei, die bereits bei einer Gesellschaft versichert ist, von einer anderen Gesellschaft nicht abgeschlossen. Durch dieses Vorgehen trachten die Gesellschaften den unlauteren Wettbewerb auszuschließen und den Mißbrauch mit § 485 des Handelsgesetzes (Lösung des Vertrags durch Unterlassen der Prämienzahlung) unmöglich zu machen. Dabei existieren nach unseren Privatinformationen Vereinbarungen über das Prämienminimum und die Rückversicherungsquote, so daß die Freiheit der Konkurrenz hierdurch beträchtlich eingeschränkt erscheint, obgleich die Verringerung der Konkurrenzspesen (namentlich der Agentenprovisionen, Annoncenkosten etc.) nicht erreicht werden konnte.

Es ist eine beachtenswerte Erscheinung, daß die ungarischen Seifen- und Kerzenfabriken, wenn sie sich auch dem österreichischen Kartell nicht anschlossen, ohne formelle Verpflichtung sich den österreichischen Preisen fügen und einander durch Herabdrücken der Preise keine Konkurrenz machen.

Auch die Kaufleute schließen immer häufiger Verkaufspreiskartelle. Ein solches konnte sich im Manufakturgeschäft nicht erhalten. Gegenwärtig besitzen das Kartell der ungarischen Eisengroßhändler, der Verein der ungarischen Petroleumgroßhändler und der Verein der ungarischen Zuckergroßhändler eine ständige Organisation. Die beiden letzteren trachten die Gewinneinbuße infolge des Fabrikantenkartells einzubringen, indem sie die teueren Einkaufspreise durch ein Verkaufskartell ausgleichen resp. auf die Konsumenten zu überwälzen bestrebt sind.

[1]) Auf dem Gebiete der ungarischen Kohlenindustrie sind letzthin trustartige Erscheinungen aufgetaucht, welche nach Paul Mandel hauptsächlich dadurch hervorgerufen wurden, daß die ung. Staatsbahnen bei ihren Bestellungen einzelne große Kohlenwerke bevorzugten. Paul Mandel empfiehlt zur Vermeidung dieses Mißbrauches die Abhaltung einer Enquête bei Zusicherung der Wahrung des Geschäftsgeheimnisses.

Allgemein bekannt sind die Kartellvereinbarungen der Budapester Bäcker, die schon oft die Intervention des hauptstädtischen Munizipiums notwendig machten.

Schließlich erwähnen wir wegen ihrer Eigentümlichkeit die Vereinbarung der Raaber Großhändler, daß sie von jenen Fabrikanten, die unmittelbar an kleinere Kaufleute verkaufen, nicht einkaufen, dieselben daher buchstäblich boykottieren.

Fusionen.

Eigentliche Trusts gibt es in Ungarn nicht. Es können höchstens einige Fusionen und zentralistische Bestrebungen konstatiert werden.

So haben sich in neuerer Zeit mehrere Konkurrenzunternehmungen teils durch Vereinigung, teils durch Verschmelzung zu einem Ganzen zusammengeschlossen.

Um nur einige Beispiele anzuführen:

Die Elisabethmühle kaufte im Jahre 1896 die Pannoniamühle an und hält beide Fabriken gemeinsam im Betrieb.

Die Erste Budapester Dampfmühle hat im Januar 1904 die Aktien der Müller- und Bäckermühle und der Luisenmühle gegen eigene Aktien umgetauscht; so wurde die Leitung der drei Fabriken in eine gemeinsame Unternehmung vereinigt, wenngleich die drei Firmen ihre Selbständigkeit bewahrten.

Im Jahre 1899 fusionierten die Fabriken Danubius und Schönichen-Hartmann zu einer Aktiengesellschaft.

Ähnliche Erscheinungen treten besonders häufig auf dem Gebiete der Eisenindustrie hervor. So hat die Rimamurányer Eisenwerks-Aktiengesellschaft im Jahre 1896 die „Union“ Blech- und Plattenfabrik übernommen und die Aktien der Hernádtaler-Aktiengesellschaft an sich gebracht.

Alle diese Erscheinungen bringen natürlich nur jene Eigenschaft des Trustsystems zur Geltung, daß der gemeinsame Betrieb mit Ersparnissen verbunden ist und große Organisationen bei der modernen wirtschaftlichen Entwicklung im Konkurrenzkampf das Übergewicht besitzen; jener Grundgedanke des Trustsystems hingegen, daß die Herrschaft über ganze Industriezweige und der Ausschluß der Konkurrenz erreicht werde, konnte von diesen Organisationen auch nicht annähernd verwirklicht werden.

Es ist ferner interessant, daß, während in der Heimat der großen Trusts, in den Vereinigten Staaten, die in dieser Weise das Übergewicht erlangenden und den ganzen Markt beherrschenden Industrieunternehmungen Finanzinstitute und Verkehrsunternehmungen in ihre Machtsphäre einbeziehen konnten, die Tendenz der Entwicklung in Ungarn gerade in entgegengesetzter Richtung sich bewegt.

Die schwache ungarische Industrie ist im Gegenteil auf die Unterstützung der Finanzinstitute angewiesen und gelangt so zu den infolge der günstigen Konjunkturen immer mehr erstarkenden Kreditinstituten — allerdings gegen Gewährung entsprechender Darlehen und Unterstützungen — in ein Abhängigkeitsverhältnis. Wenn daher in Ungarn die Zentralisation der Industrieunternehmungen überhaupt eintreten sollte, wird dies durch Anschließung an den Machtkreis einzelner Banken geschehen, welche Tendenz auch bei der Untersuchung der gegenwärtigen Gestaltungen bereits wahrnehmbar ist.

Die Gefahr der Vertrustung — insofern dieselbe überhaupt eine Gefahr genannt werden kann — ist schon wegen des Mangels der objektiven Bedingungen nicht vorhanden, denn die Unternehmungslust ist keine so lebhafte, als daß sie riesengroße Kapitalien in einen Industriezweig investieren und dieselben den Chancen dieser Industrie ausliefern würde.

§ 14. Kartelle in Österreich.

Jene österreichischen Kartelle, die mit den ungarischen vereinigt vorgehen, haben wir in den vorhergehenden Abschnitten behandelt. Es erübrigt nur noch, uns mit jenen Kartellen zu beschäftigen, die ausschließlich in Österreich tätig sind.[1])

Das Spiegelglaskartell kam zwischen den vereinigten österreichischen Spiegelglasfabrikanten zustande; der Verkauf erfolgt durch eine Zentralverkaufsstelle. Das Kartell wurde im Jahre 1900 bis 31. Juni 1905 abgeschlossen. Infolge des Kartells sind die Preise um 30—40 % gestiegen.

Neueren Datums ist das österreichische Zementkartell, welches am 29. März 1901 ins Leben trat. Seine Antezedenzien waren die Entstehung neuer österreichischer Fabriken,

[1]) Vergl. hierüber ausführlich: Grunzel a. a. O.

die Erhöhung der Leistungsfähigkeit der früheren Fabriken, infolgedessen der Portlandzementpreis, der 1898 500 Kr. betrug, im Sommer 1900 auf 350 Kr. fiel. Das Organ des Kartells ist der Verband österreichischer Portlandzementfabriken, dem sich 20 Fabriken mit einer Produktion von 65000 Waggons Portlandzement anschlossen. Das Zentralorgan ist ein Aufsichtsrat, der aus den Vertretern der bedeutendsten Fabriken besteht. Der Verkauf erfolgt im gemeinsamen Betrieb und die Lieferung wird unter den Fabriken in dem Sinne geteilt, daß stets die dem Bestellungsort zunächst gelegene Fabrik die Lieferung besorgt.

Im Jahre 1900 entstand das Wiener Ziegelkartell, welchem sich im Jahre 1905 mehrere neue Fabriken anschlossen. Den Kommissionsverkauf besorgt die „Wienerberger Ziegelfabriks- und Baugesellschaft“.

Von geringerer Bedeutung sind, wenn auch immer mehr zu engerer Kartellorganisation hinneigend, die Emailgefäß-, Asbest-, Zellulose-, Kaolin-, Porzellan-, Holzmaterial- und Papierkartelle.

Zu erwähnen ist das Kartell der Wiener und Brünner Bierbrauereien, der Gablonzer Glasfabriken, Flaschen-, Stearin- und Porzellanfabriken etc. Neuere Gestaltungen sind: das Margarinekartell, in welchem sich die vier größten Wiener Margarinefabriken vereinigten, und der Verband der Vigogne-Spinner Österreichs, welcher gleichmäßige Zahlungs- und Lieferungsbedingungen bestimmt.

Das Kartell der böhmischen Braunkohlenproduzenten — eine Versandkonvention — wurde am 1. Juli 1903 auf ein Jahr geschlossen, aber nach seinem Ablauf nicht erneuert. Während also in Deutschland die Kohlenindustrie die mächtigste Kartellentwicklung aufweisen kann, ist sowohl in Österreich wie auch in Ungarn ein straffes organisiertes Syndikat nicht zustande gekommen.

Das Zündwarenkartell wurde am 1. Juni 1903 durch die Vereinigung der sechs größten österreichischen Fabriken begründet. Diese Fabriken produzieren 80 Milliarden Zündhölzer, repräsentieren also 70% der Gesamtproduktion. Anfangs war die österreichische Länderbank die gemeinsame Verkaufsstelle, aber man hegt die Absicht, nach Einbeziehung einiger ungarischen Fabriken diese sechs österreichischen Fabriken zu einer Aktiengesellschaft zu vereinigen, welche bei gemein-

samer Leitung und Besserung der Einrichtung die Produktion wohlfeiler gestalten soll. Die zu diesem Zwecke gegründete Aktiengesellschaft „Solo“ erwarb bisher die Aktien von acht Gesellschaften, darunter einer ungarischen. Diese Vereinigung nähert sich zweifellos schon dem amerikanischen Trustsystem.

Von ähnlicher Beschaffenheit ist die im Jahre 1899 gegründete Aktiengesellschaft österreichischer Fezfabriken.[1]) Das Stammkapital der Gesellschaft ist 6200000 Kr. und die Vereinigung geschah in der Weise, daß diese Aktiengesellschaft 7 Fabriken ankaufte, 3 Fabriken auflöste und deren Fabrikate übernahm. Der ausschließliche Verkauf der Fabrikate ist der Konstantinopeler Firma Oroszdi & Back anvertraut. Die Aktiengesellschaft zahlte in den letzten Jahren durchschnittlich eine Dividende von 9%.

§ 15. Die Trustbewegung in den Vereinigten Staaten.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika folgte dem Kriege vom Jahre 1860 ein jäher industrieller und wirtschaftlicher Aufschwung, der jedoch nach kurzer Zeit in einen heftigen Konkurrenzkampf und eine damit verbundene industrielle Krise umschlug. In dieser Zeit bildeten sich die sogenannten Pools, die vollkommen identische Erscheinungen mit den europäischen Kartellen sind. Unter diesen ist der whisky pool zu erwähnen, der ein Produktions- und Anteilskartell war, das durch die Addiston Pipe Company gebildete Submissionskartell, die Kohlenkartelle und die Eisenbahnkartelle, welche die Transportprämien aufteilten, die Konkurrenz untereinander ausschlossen. Diese Kartelle erwiesen sich jedoch nicht als dauerhaft, da derlei Vereinbarungen auf prozessualem Wege nicht geltend gemacht werden konnten. Infolge des häufigen Vertragsbruches und des gegenseitigen Mißtrauens erwies sich zur Erreichung des Kartellzwecks eine andere Form nötig. Diese Umstände verursachten die Ausgestaltung des Trustsystems, welche auf das Jahr 1882, auf die Gründung des Petroleumtrusts, zurückgeführt werden kann. Es war dies der erste erfolgreiche Versuch, vom Kartellsystem, welches positive Ersparungen nicht

[1]) Trustartige Gestaltungen sind auch die Fusionen, die wir oben (S. 149) erwähnten.

bieten konnte, sich einer einheitlich organisierten Produktion zu nähern.

Daß sodann diese Form, wie wir dies oben (S. 42 ff., 78 ff.) auseinandersetzten, verschiedene Umwandlungen erlitt, ändert an dem Gange der wirtschaftlichen Entwicklung gar nichts. Mit der aufblühenden Industrie wuchsen auch die Trusts empor und die Epoche des finanziellen Aufschwungs zeigte sich für die Bildung neuer Aktiengesellschaften besonders geeignet. Namentlich im Jahre 1899, als sich der amerikanische Geldmarkt der Aufnahme von Trustaktien günstig erwies, wurde das ganze Gebiet der Industrie von diesen Neugestaltungen umnetzt.

Willoughby verweist in seinem, unter dem Titel „The concentration of industry in the United States" (Yale Review 1898) erschienenen Artikel auf jene zentralisierende Tendenz, welche auf dem Gebiete der amerikanischen Industrie und des Geschäfts unzweifelhaft einen großen volkswirtschaftlichen Nutzen und Ersparungen resultierte. Diese Tendenz zeigte sich auch schon vor der Zeit der neuen, kolossalen Trusts.

Zur Illustrierung dieser Tatsache führt er folgende Daten an:

In den Vereinigten Staaten waren

	Industrie-unternehmungen	Angestellte	Jahresproduktion in Dollar
im Jahre 1870	252 148	2053996	3385860354
„ „ 1880	253562	2700000	5349191458
„ „ 1890	322638	4476884	9056764996

so daß

1870 auf jedes Institut	13428 Dollar,	auf jeden Angestellten	8,15
1880 „ „ „	21100 „	„ „ „	10,66
1890 „ „ „	28071 „	„ „ „	13,88

entfallen.

Im Jahre 1898 entstanden Neugründungen im Nominalwerte von 900000000 Dollar und im Jahre 1899 zählt das Jahrbuch des Journal of Commerce 353 Trusts mit einem Nominalwerte von 5832882842 Dollar; gegen Ende dieses Jahres veranschlagt es das gesamte Grundkapital der Trusts auf 6,8 Billionen und das neueste, im Jahre 1904 erschienene Werk Moodys „Truth about the Trusts", eine der besten Materialsammlungen, schätzt

die Kapitalisierung der industriellen, Eisenbahn- und gemeinnützigen (konzessionierten) Trusts mit 20379162511 Dollar.[1])

Natürlich besteht der größte Teil dieser Grundkapitalien in Stammaktien, deren Wert zumindest ein zweifelhafter ist; die Prioritätsaktien erreichen im Durchschnitt sogar kaum den Nominalwert der Börsennotierung. Doch wenn man auch von alledem absieht, verfügen diese modernsten Riesenorganisationen noch immer über so ungeheueres Vermögen, daß die Lösung des Machtproblems die öffentliche Meinung lebhaft beschäftigt.

In folgendem stellen wir nur einige solcher Trusts dar, welche wegen ihrer speziellen Bedeutung oder typischen Eigentümlichkeiten besonders beachtenswert sind. Im Band XIX (S. 1120) des Berichtes der Industrial commission finden wir das auf Grund amtlich gesammelter Daten zusammengestellte Verzeichnis der Industrietrusts. Auch erhellt aus demselben, daß es kaum einen Industriezweig gibt, auf welchem derlei Trusts nicht tätig wären. Namentlich sind es die Lebensmittel-, Petroleum-, Bier-, Tabak-, Papier-, Weberei-, Leder-, Gummi-, Holz-, Glas-, chemische, Eisen-, Stahl-, Maschinen- (besonders Nähmaschinen, Bicycles und Schreibmaschinen) und Elektrizitäts-Industrie, in welcher die Trusts vorherrschen.

Der Petroleumtrust.

Der Ursprung der Standard Oil Company ist auf das Jahr 1865 zurückzuführen.

Die Petroleumquellen wurden um die Mitte des Jahres 1860 entdeckt. Zur Ausbeutung der auf dem Gebiete der Ölraffinerie gemachten neueren Entdeckungen haben drei Petroleumraffineure im Jahre 1867 die Firma Rockefeller, Andrews and Flayler mit einem Kapital von 500000 Dollar gegründet. Die Firma wurde im Jahre 1870 in die Standard Oil Company des Staates Ohio umgewandelt. Im Jahre 1870 hielt sie bloß 4% der gesamten

[1]) Littlefield wies in seiner am 6. Februar 1903 gehaltenen Rede die durch das Informationsbureau des Kongresses zusammengestellte Liste der industriellen Trusts vor, in der 453 Trusts angeführt erscheinen mit einer Summe von beiläufig 9 Billionen und 340 konzessionierte Trusts mit $4^1/_2$ Billionen. Nach seinen Angaben belaufen sich die Eisenbahntrusts auf 11 Billionen Dollar, so daß seine Rechnungen mit derjenigen Moodys so ziemlich übereinstimmen. Siehe: Congressional Record, 57. Kongreß, 2. Session, Seite 5611.

Petroleumraffinerie in Händen; 1871 wurden ihr infolge des zügellosen Konkurrenzkampfes der diversen Eisenbahnlinien Begünstigungspreise eingeräumt, und sie konnte die Waren aus ihren in Ohio liegenden Fabriken zu denselben Preisen nach Newyork, also in eine beinahe zweimal so große Entfernung befördern, als ihre Konkurrenten in Pittsburg. Während der Krise, 1872, wurden die Eisenbahntransportpreise abermals reduziert.

Im Jahre 1874 erhöhte sich das Kapital der Standard Oil Company auf 3500000 Dollar und sie konzentrierte nunmehr die Hälfte der gesamten Petroleumraffinerie in ihren Fabriken.

In der Zeit zwischen 1874—1877 entstanden die Röhrenleitungen (pipe lines), mit deren Hilfe das Petroleum in große Entfernungen und daher auch von den Quellen in die Raffinerien gepumpt werden konnte. Die erste Röhrenleitung war die Mutual-Pipe-Line, der gegenüber die Standard Oil Company sich der United Pipe-Line-Gesellschaft anschloß, welche sich stetig vergrößerte und die Röhrenleitungen ihrer Konkurrenten an sich brachte.

Die Eisenbahngesellschaft Pennsylvania gründete nun gegen diese Gesellschaft die Empire Transportation Company und führte einen maßlosen Konkurrenzkampf gegen die zur Standard Oil Company gehörenden Eisenbahnen und Röhrenleitungen. Das Resultat war eine abermalige Reduktion der Transportpreise, deren Nutzen auch jetzt der Standard Oil Company zu statten kam.

Am 17. Oktober 1877 war die Pennsylvania-Eisenbahn gezwungen, der weiteren Fortführung des Kampfes zu entsagen, und die Vereinbarung, mit welcher derselbe beendigt wurde, teilte den Petroleumtransport zwischen den nennenswerten Linien prozentual auf.[1])

Zur selben Zeit brachte die mit der Standard Oil Company verbündete United Pipe-Line-Company die Linie ihres stärksten Konkurrenten, der Empire Transportation Company, um 3000000 Dollar käuflich an sich. Die Macht der Standard Oil Company war damals bereits gesichert: sie hielt die Newyorker Zentraleisenbahn in ihrer Macht, verfügte über die Newyorker Linie

[1]) Vergl. Montague: The rise and progress of the Standard Oil und Yves Guyot: Le truste du petrole.

der Erie-Eisenbahn, überdies waren die Öltransportwagen sowohl der Erie, wie der Newyork Central- und der Pennsylvania-Bahnen ausschließlich ihr Eigentum. Die Röhrenleitungen aber, die sich anfänglich gegen sie wendeten, hatte sie sich teils angeschafft, teils unterdrückt.

In das Jahr 1879 fällt der Abschluß des sogenannten Standardbündnisses, welches in der Vereinbarung der leitenden Männer von 15 Gesellschaften bestand und dahin ging, zur Wahrung der gemeinsamen Interessen ein einheitliches Vorgehen zu beobachten.

Im Jahre 1881 belief sich das Kapital der Standard Oil Company auf 3500000 Dollar.

Während dieser ganzen Zeit genossen die Standard Oil und ihre Alliierten nicht nur niedrige, sondern begünstigte Transportpreise und ihre Gegner (so namentlich Lloyd in seinem zitierten Werk, S. 95) finden darin die ausschließliche Ursache ihrer Erfolge.

Im Jahre 1882 bildete sich der berühmte Standard Oil Trust. Dodd, der Rechtsanwalt der Gesellschaft, schildert die Geschichte der Entstehung des Trusts folgendermaßen:

„Der Kontrakt hat den Charakter des früher bestandenen Bündnisses in keinem wesentlichen Punkte geändert. Sein Wesen bestand im gemeinsamen Besitze der Aktien verschiedener Gesellschaften. Diese Gesellschaften hätten sich in einer Organisation vereinigen können, doch zeigte es sich für zweckmäßig, in jedem Staate einen besonderen Verein zu organisieren, so daß dieser Verein in allem nach den Gesetzen des betreffenden Staates vorgehen könne. Zu diesem Behufe wurde das Aktienkapital sämtlicher Gesellschaften in die Hände von Vertrauensmännern (trustees) gelegt, die sodann ein Zeugnis darüber ausstellten, in welchem Verhältnisse jeder Eigentümer bezüglich der im Trust enthaltenen Aktien beteiligt war. Die Trustees befanden sich im ausschließlichen Besitze der Aktien und der Kontrakt trug auch dafür Sorge, daß auch im Falle der Emission eines neuen Aktienkapitals die neuen Aktien nur in die Hände der Vertrauensmänner gelangen konnten. Ursprünglich hatten 39 Gesellschaften diesen Kontrakt unterfertigt; dieselben gruppierten sich später in 20 Gesellschaften."

Laut Bericht der Industrial commission (Band I, S. 301) repräsentierte die Kapitalisierung aller dieser Gesellschaften einen

Nominalwert von 102237000 Dollar, welchen Wert jedoch das Gesellschaftsvermögen nach den verläßlichsten Schätzungen um 19397612 Dollar überstieg.

Am 9. Oktober 1883 verpflichtete sich der letzte mächtige Konkurrent der Röhrenleitung, die Tidewater Pipe-Line Comp. gegen die Zusicherung eines Jahresertrages von 500000 Dollar, sich mit 11% des Petroleumverkehres zu begnügen.

Am 1. Oktober 1887 traf die vereinigte Gesellschaft der Ölproduzenten mit der Standard Oil Company eine Vereinbarung über die Reduktion der Ölproduktion. Die angehäuften Vorräte beliefen sich damals auf 31 Millionen Barrels, so daß die Preise unter die Produktionskosten herabsanken.

Im Jahre 1887 trat die interstate commerce act ins Leben, die die Begünstigung in den Eisenbahntransportpreisen untersagte. Die industrielle Kommission hat keine positive Daten darüber erhoben, daß die Standard Oil-Gesellschaft auch nach dieser Zeitperiode niedrigere Fuhrspesen genossen hätte (Report 1900, Band I, S. 158); ihre Gegner stellen dies jedoch als sehr wahrscheinlich hin. Sie verwiesen unter anderen namentlich auf den Mißbrauch, daß die Eisenbahnbediensteten bei der Abwägung der Öltransportwagen Abrundungen vornahmen, welche der Gesellschaft zum Vorteile gereichten.

Dabei wendeten die Eisenbahnen auch weiterhin bei Massenwaren, oder solchen, die am Sitze der Gesellschaft aufgegeben wurden, günstigere Tarife an, so daß der Standard Oil Trust auch nach Inkrafttreten der interstate commerce act ungesetzliche Vorteile erhielt.

Im Jahre 1891 geschah seitens des Staates Ohio der erste Schritt, um diese neue Trustbildung, als gegen das Verbot des Gesetzes Sherman verstoßend[1]), unmöglich zu machen.

Das Gericht gab am 2. März 1892 der Klage Folge, sprach das Verbot aus, daß die Interessen der unterschiedlichen Gesellschaften den Trusts anvertraut werden, und erklärte diese Form der Trusts als solche, welche den Handel beschränkt und dem Gemeinwohl widerstrebt, und daher für gesetzwidrig.

Dem Richterspruch zufolge löste sich der Standard Oil Trust auf und die Aktien wurden den 20 gründenden Gesellschaften zu-

---

[1]) S. weiter unten, Kap. V.

rückerstattet. Obgleich sie jedoch formell der Entscheidung des Gerichtes entsprachen, haben dieselben Personen, die früher Trustees waren, in diesen 20 Gesellschaften die Mehrheit des Aktienkapitals an sich gebracht und beherrschen seitdem im gegenseitigen Einvernehmen die Gesellschaften ebenso als früher mittels des Trusts. An der wirtschaftlichen Situation des Standard Oil Trust hat daher dieses Urteil nichts geändert.

In das Jahr 1890 fällt die Entstehung der United States Pipe-Line und der erbitterte Kampf der in die Machtsphäre der Standard Oil gehörenden Röhrenleitungen um die Erhaltung des Monopols ihrer Leitung; zu diesem Zwecke trachtete man den Weg der neu projektierten Röhrenleitung zu verlegen, die Eisenbahnen aber gestatteten nicht, daß die Röhren längs ihrer Geleisedämme geleitet werden. In allen auf diese Weise entstandenen Prozessen und Streitigkeiten schob die Standard Oil Company die in ihre Machtsphäre gehörigen Eisenbahngesellschaften vor und blieb selbst im Hintergrund. Zwischen den Eisenbahnangestellten und den Arbeitern der Gesellschaft fanden wahrhaftige Kämpfe statt; selbst in der unmittelbaren Nähe Newyorks, in Hoboken, war das Einschreiten des Militärs nötig. Schließlich entschied das höchste Gericht New-Jerseys zum Nachteil der neuen Röhrenleitung. Die definitive Lösung war auch hier die, daß die das Interesse der Standard Oil vertretenden Gruppen teils einen Vertrag abschlossen, zum Teile aber das Röhrennetz des auf diese Weise besiegten Konkurrenten ankauften.

Im Jahre 1897 konstituierte sich die Pure Oil Company in New-Jersey mit einem Kapital von 1 Million Dollar, von welchem 377000 Dollar tatsächlich eingezahlt wurden. Diese Gesellschaft organisierte sich in der Form des sogenannten voting trust[1]), wodurch das mit den Aktien verbundene Stimmrecht für die Dauer von 20 Jahren auf 15 Personen überantwortet wurde. Die Industrial Commission (XIII. Band S. CXXI) gelangt jedoch auf Grund der Zeugenschaft J. W. Lee's zu der Konklusion, daß die Pure Oil Company dennoch nicht als eigentlicher Trust betrachtet werden kann, denn die Tatsache, daß ein Teil des Aktienkapitals zum Zwecke der Stimmenabgabe gebunden

---

[1]) Vergl. Seite 81.

sei, mache die Gesellschaft nicht zum Trust, um so weniger, als der ausschließliche Zweck der in dieser Weise gebildeten Gesellschaft gerade darin bestehe, das Monopol der Standard Oil zu brechen und durch Unübertragbarkeit des Stimmrechtes den Ankauf der Aktien durch die Standard Oil zu verhindern.

Im Jahre 1899 trat in der Organisation der Standard Oil Company eine neue Veränderung ein, insofern die New-Jerseyer Standard-Gesellschaft in eine holding company umgestaltet wurde und ihr Stammkapital auf 110000000 Dollar erhöhte. Im Sinne der Statuten und des Charters wurde diese Gesellschaft nicht nur zur Petroleumraffinerie gebildet, sondern sie war auch zum Ankauf von Aktien jedweder anderen Aktiengesellschaft berechtigt. Das eingestandene Ziel der Gesellschaft war nämlich, die Aktien der gesamten in ihre Interessensphäre gehörenden Gesellschaften nach und nach an sich zu bringen. Seit 1900 wurden angeblich Aktien im Nominalwerte von 97000000 Dollar angekauft, deren Marktkurs 650000000 Dollar ausmachte. Der innere Wert der Aktien der Gesellschaft übertraf demnach bei weitem den Nominalwert derselben.

Archbold, der Direktor der Gesellschaft, hat daher recht, wenn er darauf verweist, daß der gegen die Trusts erhobene Vorwurf, ihr Kapital sei verdünnt und ihre Gründung diene zu Börsenspekulationen, die Standard Oil Gesellschaft nicht treffen kann.

Auch ist es Tatsache, daß die Petroleumpreise seit der nahezu vierzigjährigen Tätigkeit dieser Gesellschaft eher abgenommen haben, als gestiegen sind. Dem gegenüber beruft man sich darauf, die Technik der Raffinerie habe einen so hohen Grad erreicht, daß durch den Verkauf der nahezu 200 Nebenprodukte (wie Gasolin, Naphtha, Paraffin etc.) die Raffinerie selbst, wenn sie mit großem Kapital betrieben wird, kaum Kosten verursacht. Obgleich sich daher die Preise nicht erhöhten, sind sie dennoch nicht um so viel gefallen, als dies der billigeren Produktion entsprochen hätte. Der Gewinn-Unterschied zwischen dem raffinierten Petroleum und dem rohen Öl aber wurde durch Ausbeutung der monopolistischen Situation der Standard Oil-Gesellschaft unzweifelhaft erhöht. Übrigens ist auch Tatsache, daß die Gesellschaft im Jahre 1892 eine Dividende von 12% zahlte, die sich rapid und stetig erhöhte und im Jahre 1901 48% betrug.

Der Trust hat als kolossale Geldmacht seinen Einfluß nicht nur auf die amerikanische Petroleumindustrie ausgedehnt, sondern auch in Europa den Kampf aufgenommen.[1] Nach den Angaben der Industrial commission (1900, I. Band, S. 568) befinden sich 90% des Petroleumexportes und 80% des amerikanischen Petroleumhandels in den Händen der Standard Oil. Besonders stark ist die Konkurrenz in Rußland zwischen der Firma Nobel und der Standard. Yves Guyot gelangt in seiner zitierten Broschüre, nachdem er die Petroleumindustrie, die Preisfluktuation und den Export eingehend darstellt, zu der Konklusion, daß die Standard Oil ihre Überlegenheit nicht mißbrauchte und ihre Einnahmequellen nicht so sehr durch die Ausbeutung ihrer Monopollage, als durch Ausnützung der Röhrenleitung, der Wohlfeilheit der Raffinerie und durch industrielle und Transportersparungen erhöhen konnte.

Der Stahltrust.

Der Stahltrust ist der größte Trust Amerikas. Dabei besteht er selbst in der Gruppierung schon vorher gebildeter Trusts. Die in ihm vereinigten Unternehmungen gehören nicht nur zur selben Industriebranche, sondern zu sämtlichen Industriezweigen der Stahlfabrikation, so daß sich der neue Trust nicht nur in horizontaler, sondern auch in vertikaler Richtung ausbreitet. Die Bildung desselben folgte der kritischen Lage der Stahlindustrie Amerikas. Jene großen Unternehmungen, die selbst durch neuere Verschmelzungen entstanden, waren zur Fortsetzung des Konkurrenzkampfes nicht genügend gefestigt. Ihnen gegenüber beruhte die Überlegenheit ihres mächtigsten Konkurrenten: der Carnegie Steel Company in ihrer vorzüglichen Einrichtung und ihren riesenhaften Investitionen. Die berühmte Carnegiesche Homestead-Fabrik besaß im Jahre 1890 eine jährliche Leistungsfähigkeit von 295000 Tonnen, im Jahre 1898, nach kaum acht Jahren, hat sich ihre Leistungsfähigkeit auf 2260000 Tonnen erhöht, also nahezu verzehnfacht. Auch ihre Reserven erreichten eine beträchtliche Höhe; bei Herstellung von Halbprodukten konnte sie innerhalb eines Flächenraumes von 800 Quadratkilometern ohne beträchtliche Konkurrenz ähnlicher Industrieunternehmungen arbeiten.

[1]) Vergl. auch oben S. 124.

Der Carnegie-Gesellschaft standen die Federal Steel Comp. und die National Steel Comp. gegenüber, die sich ebenfalls mit der Herstellung von Halbprodukten befaßten, während die National Tube, die Steel Hoop und die American Steel and Wire Gesellschaften fertige Fabrikate produzierten. Wenn wir noch in Betracht ziehen, daß sich die letzteren Gesellschaften gleichfalls durch Verdünnung des Aktienkapitals konstituierten und die unzweifelhaften Anzeichen einer überwertigen Kapitalisierung aufwiesen, so ist es klar, daß sie gar nicht hoffen konnten, den Konkurrenzkampf mit der Carnegie-Gesellschaft, deren realer Wert auf 304 Millionen Dollar geschätzt wurde, mit Erfolg aufzunehmen.

Folgende Tabelle[1]) stellt die Vermögensverhältnisse der wichtigeren Gesellschaften dar.

Name der Gesellschaft	Stammkapital in Dollar	Obligationsschuld in Dollar	Reservekapital in Dollar	Verhältnis zwischen Stamm- und Reservekapital in Prozenten
Federal Steel . .	99745200	34538000	4579742	3,4
American Steel and Wire . . .	90000000	101272	10062530	11,1
National Tube . .	80000000	—	8678365	10,8
National Steel . .	59000000	4434000	3706391	5,8
American Tin Plate	46325000	—	2613426	5,6
American Steel Hoop	33000000	—	3046896	9,2
	408070200	39073272	32687350	Durchschnitt: 7,65

Die in den Trust eingetretenen Gesellschaften besaßen daher infolge ihres verhältnismäßig geringen Reservekapitals und ihrer großen Schulden keine materielle Kraft zu neuen Investitionen, und die Einbeziehung der Carnegie-Gesellschaft war daher für sie eine Lebensfrage.

Am 25. Februar 1901 konstituierte sich im Staate New-Jersey mit 3 Millionen Dollars die United States Steel Corporation, welche ihr Kapital am 1. April 1901 auf 1100 Millionen erhöhte. Die Hälfte der Aktien, 550 Millionen, sind Stammaktien, die andere Hälfte Prioritätsaktien. Zum Ankauf der Carnegie-Gesell-

[1]) Vergl. Meade, Trust-Finance S. 196.

schaft aber wurden Prioritätsobligationen in der Höhe von 304 Millionen emittiert.

Der Trust nahm 13 Unternehmungen in sich auf. Die Zahl seiner Arbeiter wird auf $^1/_8$ Million geschätzt.

So bildete sich durch Vermittlung J. P. Morgans der Stahltrust, der sämtliche bisher entstandenen Industrieunternehmungen und Kartelle in seinen Dimensionen übertraf. Zur Veranschaulichung der Größe des in demselben enthaltenen Vermögens berufen sich die Amerikaner darauf, daß diese Summe den zehnten Teil der Industrie der Vereinigten Staaten und $^1/_{800}$ der Industrie der ganzen Welt repräsentiert, und daß dieselbe dem Werte des seit der Entdeckung Amerikas in sämtlichen Bergwerken der Welt gefundenen Goldes und Silbers gleichkommt.

Der Gründungsnutzen der Firma Morgan kann nur mittelbar geschätzt werden, da sie im Sinne des Kontraktes Aktien im Werte von 106800000 Dollar gegen eine Barzahlung von 26 Millionen übernahm. Der Anfangskurs der Stammaktiennotierung betrug $48\,^7/_8\,^0/_0$, so daß die finanzierende Firma im Falle der Realisierung der Papiere um diesen Preis einen reinen Nutzen von 52 Millionen Dollar erzielt hätte — ohne Zweifel der größte Gewinn, der im Wege der Gründung je erreicht wurde.

Zweifellos ist aber auch, daß dieses riesenhafte Kapital den realen Wert der verschmolzenen Fabriken bedeutend überstieg. Am besten erging es der Carnegie-Gesellschaft, die ihre vorteilhafte Position auch beim Verkauf ihres Betriebes auszunützen wußte.

C. Schwaab, der Präsident der United States Steel Corporation, erblickte in der Konstituierung der Gesellschaft einen großen Vorteil der Industrie und der Produktion, insofern die mit allen Stadien der ganzen Stahlindustrie sich beschäftigenden Fabriken in eine Einheit zusammenschmolzen.

Dem gegenüber hegte Carnegie bezüglich der Zukunft des Steel Trust keine kühnen Hoffnungen und indem er sich damit zufrieden gab, sein eigenes Unternehmen mit einem riesenhaften Gewinn verkauft zu haben und sich seinen Rücktritt von der Konkurrenz teuer bezahlen zu lassen, zog er sich von der weiteren Beteiligung am Schicksal des Trusts zurück: „Ich war, sagte er, ein Stahlfabrikant, aber kein Wertpapierfabrikant."

Die nächste Zukunft hat ihm teilweise recht gegeben. Die Krise im Juli 1903 hat in den Werten des neuen Trusts große Verheerungen angerichtet.

Am 30. April 1901 erreichten die Aktien des Stahltrusts folgenden Kurs: die Prioritätsaktien notierten $100^5/_8$, die Stammaktien 55 Dollar; d. h. nach diesem Kurse hätte der Kurswert der 1100 Millionen Nominale des Trusts kursgemäß 800 Millionen Dollar betragen.

Am 21. Juli 1903 war der Kurs $68^1/_2$ und $21^3/_8$ nach den Prioritäts- resp. nach den Stammaktien, was einem Werte von 458 Millionen, oder einem Wertverlust von 342 Millionen entspricht. Im August desselben Jahres gab Präsident Schwaab seine Demission, und seitdem befindet sich die technische Leitung des Instituts in den Händen Coreys, die finanzielle aber in denjenigen des Präsidenten Frick.

Der Stahltrust war daher, obgleich in seinen Grundlagen großangelegt und ohne Zweifel auf einer kühnen Berechnung basiert, infolge der mittlerweile eingetretenen Börsenkrise nur um den Preis großer Erschütterungen imstande, sich aufrecht zu halten.

Die Lage des Trusts wurde durch die Entstehung einer kapitalkräftigen Konkurrenz im Jahre 1904 noch mehr erschwert. Im Sommer dieses Jahres lieferte die Pittsburg Steel Company 1500 Tonnen Eisenbarren für die Republic Iron and Steel Company mit einem Preisnachlaß von 4 Dollar (der Preis sank von 23 Dollar auf 19). Mittlerweile wurde in Buffalo mit riesigen Fabrikseinrichtungen die Lackawanna Steel Company gebildet, die ebenfalls die Konkurrenz mit den Trustfabriken aufnahm.

Auch hieraus ist ersichtlich, daß die Beibehaltung der Herrschaft über den Markt auch für so riesenhafte Unternehmungen schwer ist, und daß die Aussicht auf Nutzen in Amerika in kurzer Zeit die Mobilisierung eines neuen Kapitals und die Entstehung einer neuen Konkurrenz zur Folge hat.

Im Jahre 1905 haben sich jedoch, infolge der günstigeren wirtschaftlichen Konjunktur und des großen Aufschwunges der Stahlindustrie[1]) die Preise wesentlich gehoben. Auch der Stahl-

[1]) In der im Mai 1903 abgehaltenen Generalversammlung des internationalen Vereines der Eisenwerke (Iron and Steel Institute) verwies der neugewählte Präsident Hadfield ebenfalls auf diese günstige Entwickelung, welcher zufolge der öffentliche Bedarf in Amerika jetzt bereits 23 Millionen Tonnen absorbieren wird.

trust stärkte sich von neuem, was in dem hohen Kurse seiner Aktien (im September 1905 notierten seine Prioritätsaktien $107^3/_4$) und im günstigen Geschäftsergebnis des ersten Quartals 1905 (23025896 Dollar Einnahmen, was gegenüber dem ersten Quartal des Jahres 1904 einem Plus von 9816410 Dollar gleichkommt) zum Ausdruck gelangt. So konnten nun auch die Preise erhöht und ein bedeutender Gewinn realisiert werden. Es zeigte sich abermals, daß der Aufschwung der Industrie vieles gut machen kann — manchmal sogar die Sünden, die bei den Trustfinanzierungen begangen wurden.

Der Kohlentrust.

Der Anthrazit-Kohlentrust besitzt eigentlich keine einheitliche Organisation, sondern besteht in der Gruppierung der verschiedenen Unternehmungen der interessierten Eisenbahngesellschaften. Der Trust wurde durch den großen Arbeiterstreik im Jahre 1902 bekannt, wobei 145000 Arbeiter die Arbeit einstellten.

Die Anthrazit-Region liegt im Staate Pennsylvanien, dessen Verfassung es den Gesellschaften verbietet, sich mit Bergarbeit und Transport gleichzeitig zu befassen. Zur Vermeidung dieses Verbotes haben teils die Eisenbahnen besondere Kohlengesellschaften gegründet, über welche die Eisenbahnen vollständig verfügten, teils aber haben sich die Kohlengesellschaften im Wege des Ankaufes von Aktien in den Besitz der Eisenbahngesellschaften gesetzt.

Vom Jahre 1890 bis 1900 hat sich der Anthrazittransport von 35 Millionen auf 45 Millionen Tonnen und der Gesamttransport auf den interessierten Bahnen von 270 Millionen Tonnen auf 373 Millionen Tonnen erhöht.

Der Vereinigung ging der Konkurrenzkampf der Reading-Eisenbahn voraus, der im Jahre 1901 in einer Fusion seine Lösung fand. Die Eisenbahnen kauften durch Vermittlung der Reading-Gesellschaft die Aktien der 9 interessierten Gesellschaften an. Die Gesellschaften bewahrten zwar ihre Selbständigkeit, aber die Interessengemeinschaft ist eine unzweifelhafte. Sie ist auch aus der Tatsache ersichtlich, daß 88 Personen 107 Direktionsstellen innehaben, so daß die Verbindung dieser Gesellschaften auch in der Person der Direktoren besteht. Die Pennsylvania Coal

Company machte einen Versuch, eine neue Konkurrenz zu beginnen, aber innerhalb kurzer Zeit gelangten ihre Aktien in den Besitz der Erie-Eisenbahn und mit dieser Vereinigung trat sie in den Dienst der gemeinsamen Interessen.

Im März des Jahres 1902 forderte die Vereinigung der Bergarbeiter die achtstündige Arbeitszeit, ferner die Erhöhung des Lohnes um 60% per Kohlentonne, genaue Wägung und Anerkennung der Arbeitervereine. Die Verhandlungen zwischen den Werken und den Arbeitern führten zu keinem Resultate und am 15. Mai proklamierte die Arbeitervereinigung den allgemeinen Streik, der immer gefährlichere Dimensionen annahm, weil sich auch die Pumparbeiter der Bewegung anschlossen, wodurch die Überschwemmung der Bergwerke zu befürchten war. Der Streik dauerte bis zum Oktober, und auch da konnte nur die Vermittlung des Präsidenten Roosevelt und die Delegierung eines gewählten Schiedsgerichts die Arbeiter zum Einstellen des Streikes bewegen. Ohne Zweifel wirkte auch die öffentliche Meinung mit, da der Kohlenmangel mit Herannahen des Winters eine drohende Gestalt annahm. Das Schiedsgericht bestand aus 7 Mitgliedern und beschloß nach Einvernahme zahlreicher Zeugen eine 10%ige Lohnerhöhung, die Herabsetzung der Arbeitszeit um eine Stunde (für Bergarbeiter 9, für Heizer 8 Stunden) und sprach gleichzeitig aus, daß der Eintritt in den Arbeiterverein keinen Grund zur Entlassung bilde, dagegen eine prinzipielle Anerkennung des Arbeitervereines von den Arbeitgebern nicht gefordert werden könne.

Die kolossalen Dimensionen des Streikes zeigen folgende Ziffernangaben: Vom Mai bis Ende Oktober betrug die Anthrazitkohlenproduktion im Jahre 1900 20,8 Millionen Tonnen, im Jahre 1901 22,2 Millionen und 1902 4,1 Millionen Tonnen. Der durch den Streik verursachte Schaden beläuft sich nach maßgebender Schätzung auf 104 Millionen Dollar, wovon 28 Millionen auf Arbeitslöhne, 52 Millionen auf den Entfall des gewöhnlichen Kohlenverkaufs, 12 Millionen auf Gewinnausfall bei Fuhrlöhnen, 3 Millionen auf die Kosten der militärischen und der Polizeiintervention und 5 Millionen auf den Verlust des lokalen Handels entfallen.

Es ist besonders charakteristisch für den Kohlentrust, daß er scheinbar mit Verlust arbeitet, insofern er den Eisenbahngesell-

schaften verhältnismäßig zu hohe Transportpreise zahlt. Das ist aber nur ein scheinbarer Verlust, weil die Eisenbahnunternehmungen und die Bergwerksaktiengesellschaften einer gemeinsamen Interessensphäre angehören und daher dem scheinbaren Verlust ein bedeutender Gewinn der Eisenbahngesellschaften entspricht.

Tatsache ist aber, wie dies auch die Industrial Commission betont, daß der Kohlentrust seitens der Eisenbahngesellschaften keine Begünstigung erhält.

Der Zuckertrust.

Der Zuckertrust bildete sich im Jahre 1887 infolge des früheren starken Konkurrenzkampfes. Im Jahre 1884 fiel die Differenz zwischen Rohzucker und raffiniertem Zucker auf 71 Cent, infolgedessen von 40 Zuckerraffinerien 18 in Konkurs gerieten. Der im Jahre 1887 gebildete Trust verfügte über 80% der Zuckerraffinerien. Als Trust aufgelöst, wurde er in der Form der American Sugar Refining Company neugegründet, ohne daß dies im Geschäftsgange eine größere Veränderung oder Erschütterung verursacht hätte. Der Zuckertrust verdankt seine Existenzbasis dem hohen Zuckerzoll, der ihn von der ausländischen Konkurrenz befreit. Aus diesem Grunde gestalten sich die Änderungen im Zolltarif direkt zu einer Existenzfrage der Gesellschaft.

Im Jahre 1887 betrug der Importzoll 84 Prozent. Dieser Zollsatz wurde infolge des Zolltarifes vom Jahre 1890 wesentlich, auf beiläufig 52 Prozent, herabgesetzt, während der Wilsontarif, der sämtliche Zölle herabsetzte, den Zuckerzoll neuerdings erhöhte. Der Zuckertrust mußte daher in der legislativen Körperschaft zur Verteidigung seiner Interessen einen stetigen Kampf führen, und es ist allgemein bekannt, daß er diesen Kampf nicht gerade mit den moralischsten Mitteln zu führen bestrebt war. Namentlich sollen mehrere Mitglieder des Bundeskongresses die Interessen des mächtigen Trusts vertreten. Seine heutige Kapitalisierung sind 72000000 Dollar, die zur Hälfte als Prioritäts- und zur Hälfte als Stammaktien emittiert wurden. Mit den Änderungen der Zolltarife waren diese Aktien in ständiger Fluktuation und wurden beliebte Spekulationspapiere.

Der Fleischtrust.

Im Fleischgeschäfte der Vereinigten Staaten spielen 6 große Firmen eine leitende Rolle. Dieselben verfügen alle über riesige Schlachtbrücken (packing houses), wohin die lebende Ware aus den westlichen, tierzuchttreibenden Staaten transportiert, das Fleisch und alle Nebenprodukte aufgearbeitet und in ihren mit Kühlapparaten versehenen Wagen hauptsächlich in die östlichen Staaten und namentlich in die fleischkonsumierenden Zentren, in die großen Städte abgeliefert werden.

Die erwähnten 6 Firmen, die in der Form von Aktiengesellschaften tätig sind und mehrere kleinere Konkurrenzunternehmungen in sich vereinigten, sind:

Armour & Co., Illinois	20000000	Dollar
Swift & Co., Illinois	35000000	„
Nelson Morris & Co., Illinois, deren Mitglieder:		
Fairbank Canning Company, Illinois.	3000000	„
Moris & Co., Maine	3000000	„
National Packing Comp., New-Jersey	15000000	„
Schwarzschild & Sulzberger Comp., New-York	5000000	„
Cudahy Packing Company, Illinois	7000000	„

Die National Packing Company, an welcher die vier größten der erwähnten Firmen interessiert sind, hat mehrere Konkurrenzunternehmungen und Besitztümer angekauft. Eine andere äußere Verbindung als die erwähnte Interessengemeinschaft besteht bisher nicht, obgleich die National Packing Company angeblich deshalb gegründet wurde, um sämtliche Gesellschaften auch äußerlich in einen Trust zu vereinigen. Trotzdem befolgen sämtliche erwähnte Gesellschaften bezüglich der Geschäfts- und Preispolitik dasselbe Vorgehen.

Bei Gründung dieser Gesellschaften spielte der Promoter überhaupt keine Rolle, der größte Teil der Aktien bildet privates oder Familieneigentum, und infolgedessen kann von einer übermäßigen Kapitalisierung nicht die Rede sein, wie dies auch der

Bericht des Commissioner of Corporations[1]) konstatiert (S. 39). Bezüglich der Herrschaft des Trusts über den Markt geht aus den statistischen Daten hervor, daß von den im Jahre 1903 geschlachteten 12500000 Stück die genannten sechs Gesellschaften 5500000, also beiläufig 45% schlachteten. Trotzdem übt der Trust eine dieses Verhältnis noch bedeutend überragende Herrschaft über den Markt aus, weil von der in den mittelamerikanischen großen Zentren geschlachteten Quantität 98% auf ihn entfallen und er 70—90% des Fleischbedarfes der Großstädte (New-York, Philadelphia, Boston usw.) liefert.

Seine eigentlichen Konkurrenten entstehen hauptsächlich in den kleineren lokalen Fleischhauereien, und dieselben waren, wie es sich beim Streik im Jahre 1904 herausstellte, imstande, unter außerordentlichen Umständen bei der reduzierten Lieferungsfähigkeit des Trusts den Markt zu versorgen.

Die Macht des Trusts kommt den Tierzüchtern gegenüber zur Geltung, denen gegenüber er als Einkaufskartell die Preise reguliert, er kommt aber auch als Verkaufskartell den Detailhändlern gegenüber zur Geltung, die bei Strafe des Boykotts gezwungen sind, sich an seine Preisfeststellungen und Bedingungen zu halten.

Nach der vor dem Commissioner of Corporations gemachten Äußerung E. F. Swifts wurden im Jahre 1903 von dem Gewinne von 3 Millionen Dollar 1750000 Dollar Dividende, im Jahre 1904 von dem Gewinne von 3800000 Dollar 2100000 Dollar als Dividende gezahlt, was einer Dividende von 6—8% entspricht, außerdem wurde ein bedeutendes Plus erübrigt und dem beträchtlichen Reservefonds einverleibt.[2])

Infolge des Streiks im Jahre 1904 und der gegen den Trust erhobenen zahlreichen Anklagen wendete sich die öffentliche

---

[1]) Report of the Commissioner of Corporations on the Beef Industry. March 3 1905.

[2]) S. Report S. 297. Der Report gelangt übrigens bezüglich des Gewinnes zu der Konklusion (S. 267), daß die Preise keine maßlosen genannt werden können, und daß der Nutzen der „packers" im Vergleiche zum riesigen Umsatz und im Verhältnisse zur Zahl der geschlachteten Tiere und der Quantität des Fleisches ein geringer ist, aber infolge großer Betriebsersparnisse und Ausnützung der Nebenproduktionen erhöht wird. „Infolgedessen erhält der Konsument die Ware billiger, als wenn das Geschäft auch weiter in Händen der lokalen, kleinen Fleischbänke geblieben wäre. Die Ersparnis, welche diese großen Packers bei den Betriebskosten und Verwertung der Nebenprodukte erreichen, ist im Vergleich zu den alten Schlachtbrücken viel größer, als der Nutzen, den sie sich erwerben."

Meinung immer mehr gegen die Geschäftsmethode des Trusts, und auch das Gericht fand es nötig, in der Sache einzuschreiten, indem der Richter Grosscup jenes Vorgehen als gegen das Gesetz Sherman verstoßend bezeichnete und der Gesellschaft die weitere Befolgung desselben untersagte. Nachdem das Verbot wirkungslos blieb, wurde das Verfahren gegen den Fleischtrust „wegen Respektwidrigkeit (contempt) gegenüber dem Gerichte“ und wegen Vergehens gegen das Gesetz Sherman eingeleitet.

Am 21. Februar 1905 wurden nahezu 200 Zeugen vor Gericht geladen und am darauffolgenden 20. März begann vor der Grand Jury die Verhandlung gegen den Trust, in deren Folge am 1. Juli die 6 Aktiengesellschaften resp. 17 Direktoren derselben unter Anklage gestellt wurden. Das Urteil steht noch aus.

Der Whisky-Trust.

Die Spiritusindustrie war in den 80er Jahren durch die hohe Steuer und durch die Temperenzbewegung bedroht. Die miteinander konkurrierenden 80 Fabriken arbeiteten daher mit Verlust und waren in ihrem Bestande gefährdet. Die früheren Kartellversuche waren resultatlos, weil man nicht imstande war, für die Verbilligung der Produktion Sorge zu tragen.

Im Jahre 1890 konstituierte sich die Destilling and Cattle Feeding Company mit einem Grundkapital von 35000000 Dollar, welche ihre Tätigkeit damit begann, daß sie von 80 Fabriken 68 außer Betrieb setzte und den Bedarf in den am besten eingerichteten und modernsten Fabriken herstellte. Dabei entließ sie 300 Handlungsreisende, was man zum Beweise dafür anzuführen pflegt, daß die Konzentration die schädlichen und überflüssigen Ausgaben der Konkurrenz einzustellen geeignet ist. (S. Jenks S. 24 „the wastes of competition“.) Der Erfolg der Kombination entsprach jedoch kaum den Erwartungen. Der Trust vermochte die Konkurrenz nicht niederzuringen, da die Verzinsung des zum Ankaufe der 80 Fabriken nötigen beträchtlichen Kapitals den Betrieb verteuerte und hindernd auf den Geschäftsgang wirkte.

Im Jahre 1894, als im Staate Illinois ein Gesetz eingeführt wurde, welches es untersagte, bei der Verschmelzung von

Unternehmungen die Zahlung anstatt mit Bargeld mittels Aktien zu bewerkstelligen, war der Trust genötigt, sich aufzulösen, und eine neue Gesellschaft, die American Spirit Manufacturing Company übernahm sein Geschäft. Eine Schöpfung derselben ist die Spirit Distributing Company, durch deren Vermittlung es gelang, mehrere bedeutende Konkurrenten, so namentlich die Kentucky Destillery in den Interessenkreis des Trusts einzubeziehen.

Royal Backing Powder Company.

Der Kapitalisierungsplan dieses Trusts weicht von dem gewöhnlichen ab. Das Stammkapital besteht aus 10000000 Dollar Prioritätsaktien und 10000000 Dollar Stammaktien; für die Sicherstellung einer 6prozentigen Dividende der Prioritätsaktien wurde folgendermaßen vorgesorgt: wenn dieser 6prozentige Zins 6 Monate im Rückstand wäre, so können Aktionäre, die wenigstens 50000 Dollar Prioritätsaktien vertreten, eine Generalversammlung einberufen, Direktoren wählen und die Leitung des Betriebes so lange in Händen halten, bis sämtliche Rückstände der Dividende bezahlt sind. Nach den Statuten der Gesellschaft ist ferner die weitere Emission von Prioritätsaktien und die Aufnahme eines Hypothekar-Darlehens untersagt, wenn die Besitzer der Prioritätsaktien ihre Zustimmung nicht erteilten (s. Bericht der Industrial Commission 1901, 13. Bd., S. XX.).

§ 16. In den übrigen Staaten.

Französische Kartelle und Trusts.

Frankreich ging vom Freihandelsystem stufenweise zum Schutzzollsystem über, und das Gesetz vom Jahre 1889, welches die Zölle um 25% erhöhte, hat auch die Entwicklung der Kartellbewegung immer mehr gefördert.

Das wichtigste französische Kartell ist das „Comptoir Industriel von Longwy." Dasselbe ist das Zentralorgan der Eisenindustrie, welches die Verwertung der Eisenerzprodukte bezweckt. Die auswärtige Konkurrenz hat es nicht zu befürchten, weil der mit einem Zoll von 15—20 Franks belastete Import jährlich

bloß 100000 Tonnen beträgt, während die gesamte Produktion 2567000 Tonnen ausmacht. Dieses Verkaufsbureau ist als Aktiengesellschaft organisiert, im Jahre 1876 entstanden, und sein Streben bildet die zweckmäßige Verwertung der Produkte der Eisenwerke. Der Vorteil des Bureaus besteht darin, daß es den Transport resp. die Effektuierung der Bestellungen in einer Weise bewerkstelligt, welche die größtmöglichen Ersparnisse sichert. Die Vereinigung des kaufmännischen Betriebsteils sämtlicher Unternehmungen reduziert die Spesen des Verkaufes auf 15—20 Centimes per Tonne. Das Bureau beruft sich auch darauf, daß es die kaufmännische Tätigkeit seiner Mitglieder überflüssig macht und daher mittelbar die Entwicklung der Industrie fördert.

Trotzdem ist es zweifellos, daß das Bureau die Preise besonders im Jahre 1897 übermäßig erhöhte[1]) und im Jahre 1899 die Produktion und den Verkauf einschränkte, um seine Preise hoch halten zu können. Es ist jedoch Tatsache, daß infolge seiner Wirksamkeit die Preise eine gewisse Stabilität aufweisen.

Beinahe 60% der Roheisenproduktion Frankreichs stammt aus dem Departement Meurthe et Moselle. Die größere Hälfte dieser 60% aber, ca. 38% gehören dem Verband des Longwy-Bureaus an. Dasselbe bestimmt in jedem Monate den Preis des Koks und auf Grundlage desselben auch den Durchschnittspreis des Roheisens. Der große Erfolg des Bureaus hatte die Entstehung ähnlicher Gesellschaften zur Folge. Solche sind das Comptoir des Aciers, Comptoir des Poutrelles, Comptoir des Toles et Larges Plats, Comptoir des Ressorts et Carosseries etc.

Die Zuckerraffinerie-Fabriken haben sich ebenfalls frühzeitig kartelliert. Die leitenden Kartellfirmen sind die Firmen Lebaudy und Say. Bei der neuesten Gestaltung haben sich die 10 größten Fabriken in einem regelrechten Trust vereinigt, der nach Leroy-Beaulieu eine so große Macht zentralisierte, daß ohne Investition von 25—30 Millionen Franks eine nennenswerte Konkurrenz gegen denselben nicht aufzukommen vermag. In der im September 1905 entstandenen Krise, die durch eine unbändige Hausse-Spekulation (Cronier, Jaluzot) verursacht wurde, erlitten mehrere am Trust beteiligte Unternehmungen empfindliche Verluste, so daß der Fortbestand desselben fraglich wurde.

---

[1]) Vergl. Duchaine a. a. O. S. 448 und Vilain, Le Fer, la homille et la metallurgie.

Ein Kartell bildeten die französischen Lebens- und Unfall-Versicherungsgesellschaften zur Feststellung einheitlicher Prämientabellen.

Im Jahre 1881 traten die zur Ausbeutung des Salzgehaltes des Atlantischen und Mittelländischen Meeres gebildeten Gesellschaften in ein Kartell zusammen.

Das Kupferkartell war ein mißlungener Versuch, weil der auf diese Weise entstandene Verein nach Investition von 50000000 Franks den Konkurs anmeldete.

Der Verein der Ölraffineure ist eigentlich nichts anderes als die Filiale des Standard Oil.

Auf dem Gebiete der chemischen und der Textilindustrie sind ebenfalls mehrere Kartelle in Wirkung.

Schließlich müssen wir das älteste französische Kartell erwähnen, die „Société Charbonnière de la Loire", welches durch die Vereinbarung der Kohlenwerke von St. Etienne im Jahre 1840 gegründet wurde. Später wurde es als Compagnie Générale de la Loire umgebildet und nahm 82% der Produktion des Kohlengebietes in sich auf. Infolge Verordnung vom Jahre 1852 wurde der Verein aufgelöst.

Englische Kartelle und Trusts.

Unter den europäischen Staaten nähert sich England am meisten dem Trust-System der Vereinigten Staaten, insofern sich die Verschmelzung großer Aktiengesellschaften zur Fortsetzung einer erfolgreichen Industrie immer mehr als notwendig erweist.

So besitzt die Salt Union ein Aktienkapital von 4200000 Pfund, die United Alkali Company ein solches von 8200000 Pfund, die Bradford Dyers Association eines von 4500000 Pfund.

Die Gesellschaft der Tapetenfabrikanten verfügt ebenfalls über ein großes Kapital und kontrolliert ihren Industriezweig beinahe ausschließlich. Im erfolgreichen Konkurrenzkampf mit Amerika erstarkte die Imperial Tobacco Company, die mit einem Stammkapital von 17500000 Pfund gebildet wurde.

Zur entsprechenden Durchführung des Kohlenverkaufs fusionierten 8 Konkurrenzgesellchaften mit einem Kapital von 2800000 Pfund unter der Firma W. Cory and Sons.

Dabei wurden auch Kartellvereinbarungen getroffen, welche aber der Kontrollwirkung der Schutzzölle entbehrten. Bei einzelnen Industriezweigen genügten jedoch auch die auf diese Weise erreichten Ersparnisse nicht, denn die ausländische Konkurrenz war um so schwerer fühlbar, als es eben die fremden kartellierten Industrieunternehmungen waren, die sich in dem eine Freihandelspolitik betreibenden England ein Absatzgebiet zu sichern trachteten.

Die Kombinationsform verursachte übrigens in England keineswegs so große Übel und war nicht mit ähnlichen Übertreibungen der Kapitalisierung verbunden wie in Nordamerika. Das wird durch das englische Aktiengesetz vom Jahre 1900 verhindert, welches bei Geschäftsübertragungen die Verwendung von beeideten Schätzmeistern vorschreibt.

Unter den englischen Industriekombinationen ist besonders die Bedstead Manufacturers Association von Interesse, welche nach den Prinzipien Smiths auf einer gemeinschaftlichen Vereinbarung der Arbeiter und Arbeitgeber beruht.

Dieses System, welches unzweifelhaft einem richtigen Grundgedanken entspringt, nämlich der gegenseitigen Berücksichtigung der Interessen der Arbeiter und Arbeitgeber, ist freilich mit starker Erhöhung der Preise verbunden; die Bedstead Manufacturers Association, die anfänglich mit großem Erfolge tätig war, hat letzthin, nachdem im Jahre 1900 von 35 Fabriksindustriellen nur 16 der Vereinbarung beigetreten sind, den an den Geschäftsgang der früheren 10 Jahre geknüpften Erwartungen nicht entsprochen. Die Arbeitslöhne, die sich um 40% erhöhten, sind allerdings seit 1900 abermals in Abnahme begriffen.[1])

In Belgien ist die Kartellbewegung auch deshalb von besonderem Interesse, weil Belgien seit 1865 das freihändlerische System akzeptiert hat und seine Kartelle seitdem nicht nur keine Rückbildung zeigen, sondern zweifellose Anzeichen einer

---

[1]) Gelegentlich der deutschen Kartell-Enquête hat Bueck, Sekretär des Zentralverbandes deutscher Industriellen, das Verzeichnis der englischen Kartelle vorgelegt, um damit die Ansicht zu bekämpfen, daß die Kartellbildung in England eine unbedeutende sei. Dieses Verzeichnis (Kontradiktorische Verhandlungen 6. Heft S. 377) enthält zirka 40 Kartelle und 11 Trusts; er rechnet jedoch in dieselben die „amalgamations", „combinations", „agreements" und „fusions" ein (vergl. im Gegenteil Liefmann S. 65, 13.—16. Anmerkung). Eine besondere Bedeutung mißt Bueck den in der Textilindustrie entstandenen Unternehmungsvereinigungen bei.

größeren Konzentration aufweisen; bis zur Trustform haben sich jedoch diese Kartelle nicht erhoben.[1])

Als transitorische Gestaltungen können die Vereine der Diamantenschleifer und der Schuhfabriken erwähnt werden. Das Zentralorgan des Vereins der belgischen Porzellan-Fabriken besitzt noch nicht den Charakter einer rechtlichen Persönlichkeit. Den eigentlichen Kartellorganisationen nähern sich bereits die Kartelle einiger Marmorbergwerke und Ziegelfabriken. Das Lütticher Kohlenkartell vereinigt 87 % der zu seinem Gebiete gehörenden Produktion. Kartellverbände bildeten die Lokomotivfabrikanten, die Weberei- und Spinnereifabriken, die Zuckerraffinerien, Schienenfabrikanten usw. Zwischen den Feuerversicherungs-Instituten kamen gewisse Vereinbarungen zustande, laut welchen gemeinsame Vertragsbedingungen und Tabellen festgestellt wurden. Die Direktoren der Gesellschaften halten monatlich Konferenzen ab, und alljährlich wird eine andere Gesellschaft mit der Vertretung des Kartells betraut.

Nach der Ansicht des wiederholt zitierten Duchaine haben die belgischen Kartelle im großen und ganzen einen günstigen und mäßigenden Einfluß geübt, die Übersättigung des Marktes verhindert und die Preise auf den Grad einer gehörigen Rentabilität erhoben. Auch klagen die Konsumenten nicht über dieselben, weil sie nicht danach strebten, die Preise unverhältnismäßig zu erhöhen.

Im Kreise der russischen Kartelle sind die Zucker- und Petroleumkartelle besonders wichtig.

Das Zuckerkartell, die berühmte Normirofka, kam im Jahre 1887 zwischen 171 Fabrikanten zustande, sie bestand bis zum Jahre 1895; nach ihrer Konstituierung schlossen sich 201 Fabrikanten ihr an, denen jedoch 21 Outsider Konkurrenz machten. Das Resultat des Kartells war die Erhöhung der inländischen Preise und die Entwicklung eines billigen Exports nach dem Ausland.

Ein kaiserlicher Ukas vom 20. November 1895 erteilte der Regierung das Recht, jährlich den inländischen Maximalpreis

---

[1]) Das erwähnte Werk Duchaines S. 459 schreibt es irrtümlicherweise dem Freihandel zu, daß noch keine Trusts entstanden sind. Wenn wir den Entwicklungsgang näher prüfen, gelangen wir eher zu einem entgegengesetzten Resultate. Daß übrigens der Trust auch beim Freihandelssystem entstehen kann, beweist das Beispiel Englands am besten.

und die im Inland placierbare Quantität zu bestimmen, das heißt, die Regierung besorgte von nun an, was das die Produktion kontingentierende Kartell als seine Aufgabe betrachtete. Der über diese Quantität erzeugte Zucker zahlt doppelte Steuer, wofern er nicht für den Export bestimmt ist. Die russische Regierung hat daher, obgleich sie keine Exportprämien gewährte, die Zuckerindustrie dennoch auf den Export angewiesen.

Das Petroleumkartell trachtete besonders dem Übergewicht der amerikanischen Standard Oil Company entgegenzuwirken. In der Ölproduktion der Welt ist Amerika mit 28 Millionen Meterzentnern, Rußland mit 12 Millionen Meterzentnern vertreten. Das erste Kartell wurde im Jahre 1886 abgeschlossen, das zweite, an dessen Spitze Rothschild stand, bestand von 1893 bis 1898 und wurde auch der Unterstützung der Regierung teilhaftig, insofern es Transportbegünstigungen erhielt.

In der entwickelten Industrie Russisch-Polens entstanden gleichfalls mehrere Kartelle. So bezweckte das Syndikat der Kohlenindustriellen eine Einschränkung der Produktion und eine Preiserhöhung. Ihm stellten die polnischen Fabrikanten ein Gegenkartell entgegen (Einkaufskartell), aber mit wenig Erfolg, weil sie die Preise nicht herabdrücken konnten. Im Jahre 1900 war der Preis der Kohle ein so hoher, daß die russische Verwaltung eingreifen mußte und die Warschauer Kohlenhändler bei Strafe verpflichtete, die Preise von 2 Rubel auf 1,50, später auf 1,30 zu reduzieren.

Im Jahre 1902 konstituierte sich die „erste russische Aktiengesellschaft zum Handel mit metallurgischen Fabrikaten“, die als Verkaufsbureau von 16 — eine Jahresproduktion von 165 Millionen Pud vertretenden — kartellierten Unternehmungen fungiert.

Auch die Warschauer Lampenfabrikanten schlossen zur Verdrängung der ausländischen Konkurrenz ein Kartell; demselben schlossen sich später auch die Moskauer und Petersburger Fabrikanten an.

Die in der Webereiindustrie eingetretene Überproduktion drängte die Fabriken bereits in eine Krise.[1]) Infolge des 1901

---

[1]) Die Zahl der Webstühle erhöhte sich von 1890—1899 von 3457 auf 6001, also um 76.2%; im Jahre 1900 wurden in Rußland 16 Millionen Pud Wolle verarbeitet.

geschlossenen Kartells wurde die Produktion reduziert und die schädlichen Folgen der Überproduktion hörten auf.

Das im Jahre 1900 entstandene Zementkartell, dessen Verkaufsbureau sich in Warschau befindet, erhöhte die Preise von 3 Rubel auf 3,30.

Wir erwähnen noch das Kartell der Papierfabriken vom Jahre 1901, die Zündholz-, Leim- und Stärkekartelle, das Kartell der elektrischen Beleuchtungsunternehmungen in Petersburg und schließlich das Syndikat der Feuerversicherungsgesellschaften, welches bereits seit 1877 besteht.

In Italien bestehen die Vorbedingungen der Kartellbildung besonders in der Eisenerzindustrie. Im Jahre 1896 entstand die Agentia Commissionaria metallurgica, welche sich 1900 unter dem Namen Agentia Commissionaria siderologica Italiana umwandelte und als Verkaufsorgan von Rohstoffen zumeist an Weiterverarbeiter absetzt. Man erwähnt ferner die Vereinigung der Webereifabriken von Mailand; im Jahre 1902 traten auch die karrarischen Marmorbergwerke mit einer Jahresproduktion von 250000 Meterzentnern in Kartell.

In Spanien verdient der Verein der Zuckerraffineure mit einem Kapital von 25000000 Franks Beachtung, der sowohl seitens der Vertreter der agrarischen Interessen, wie auch seitens des konsumierenden Publikums einer starken Abneigung begegnete; die ersteren griffen denselben wegen der Beschränkung der Zuckerrübenzucht an, während er im Publikum wegen der Verteuerung des Zuckers unbeliebt ist.

Wenn wir schließlich noch erwähnen, daß in Rumänien die Petroleumraffinerie-Fabriken unter der Leitung der Steana Romana ein Kartell bildeten, daß

in der Schweiz die Mühlen und Uhrmacher in Kartell traten, daß

in Holland die Kohlenhändler kartellartige Vereinbarungen trafen und schließlich

in Dänemark sich die Bierbrauer von Kopenhagen vereinigten, so haben wir von den wesentlichsten Erscheinungen der Kartell- und Trustbewegung Rechenschaft gegeben.

Der Vollständigkeit halber muß noch bemerkt werden, daß Spuren dieser neuen volkswirtschaftlichen Gestaltung auch in Japan, Indien, Chile, Argentinien, besonders aber in Australien vorzufinden sind.

§ 17. Internationale Kartelle und Trusts.

Wenn wir den Entwicklungsprozeß der internationalen Kartelle überblicken, sehen wir, daß deren Entstehung, Veränderung und Auflösung vielleicht eine noch häufigere ist als die der gewöhnlichen Kartelle. Wir könnten beinahe sagen, daß sich die Organisation und Stabilität des internationalen Kartells zu derjenigen des auf ein Land sich erstreckenden so verhält, wie die Stabilität letzterer zu der des Trusts. Das darf uns auch nicht wundernehmen. Die Änderungen der von zahllosen verschiedenen Umständen abhängenden Faktoren der Weltwirtschaft können die internationalen Vereinigungen in ihren Grundbedingungen gefährden; sie können auch durch die Verschiebung der Machtlage und durch politische Verhältnisse beeinflußt werden. Indem nun das internationale Kartell mehrere divergierende Bestandteile in einer loseren Organisation vereinigt, kann es sich naturgemäß leichter in seine Elemente auflösen.

Dort, wo die internationalen industriellen Vereinigungen einen beständigeren Charakter besitzen, drängt sich der Trust mit seiner die Produktion in ein einheitliches Unternehmen fassenden Organisation immer mehr in den Vordergrund. In der Zukunft wird daher, wie es scheint, den Trusts auch auf dem Gebiete der internationalen Vereinigungen eine große Rolle zukommen. Ob es sodann gelingen wird, die über die ganze Erde sich ausbreitenden Industriezweige in eine Einheit zu fassen, ob über die Industrie ganzer Länder herrschende Trusts dereinst miteinander Kartellverträge abschließen, oder ob diese internationalen Gebilde in ihrem gegenwärtigen Zustande verbleiben werden: das wird die spätere Entwicklung lehren.

Wenn wir die Gattungen der bereits aufgelösten und der bestehenden internationalen Kartelle betrachten, finden wir, daß es namentlich die chemische Industrie ist, auf deren Boden dieselben am besten gedeihen. Der Grund hierfür liegt darin, daß in dieser Industrie verhältnismäßig wenig Fabriken tätig sind und die Waren derselben (wenigstens in ihrer Form als Rohmaterial) durch Zölle nicht belastet sind. Nur so ist es zu erklären, daß die meisten chemischen Artikel international kartelliert sind oder waren; wir erwähnen nur die Karbol-, Zink-, Quecksilber-, Borax-, Kunstdünger-, Soda-Kartelle etc.

Weitere derartige Kartelle entstanden in der Elektrizitäts- und in der Emailleindustrie; das Spiegelglaskartell hat sich nach einjährigem Bestande aufgelöst.

Alle Vorbedingungen des Gedeihens der internationalen Kartelle finden wir auch auf dem Gebiete der Schiffahrt vor, wo der Zweck der wiederholten Vereinigungen in der Feststellung der Transportpreise und in der Verhinderung der Konkurrenz besteht.

Die neueste Erscheinung auf diesem Gebiete ist der Schiffahrtstrust, dessen Heimat die Vereinigten Staaten sind, der jedoch seine Machtsphäre durch Kontrakte und Aktienankäufe auch auf die europäischen Unternehmungen ausdehnte und auf diese Weise das wichtigste internationale Kartell schuf, welches bisher entstanden ist. Am 1. Oktober 1902 bildete sich die International Mercantile Marine Company mit einem Aktienkapital von 120 Millionen Dollar, das zur Hälfte aus Prioritäts-, zur Hälfte aus Stammaktien bestand und ihre Tätigkeit mit der Emission von 75 Millionen Prioritätsobligationen begann. Dieser Trust konstituierte sich als Gesellschaft des Staates New-Jersey, wollte jedoch seinen Wirkungskreis nicht nur auf die Befriedigung des Transportes der Vereinigten Staaten, sondern auch auf die Kontrolle der gesamten internationalen Schiffahrt ausdehnen. Die Hauptrolle in der Gründung des Trusts führte J. P. Morgan, der die Aktien folgender Gesellschaften erwarb: Leyland (49 Schiffe, 295000 Tonnen), White Star (29 Schiffe, 266000 Tonnen), American and Red Star (24 Schiffe, 181000 Tonnen), Atlantic Transport (23 Schiffe, 183000 Tonnen) und Dominion (14 Schiffe, 110000 Tonnen).

Die beiden großen deutschen Schiffahrtsgesellschaften, der Norddeutsche Lloyd und die Hamburg-Amerika-Packetfahrt-Aktiengesellschaft haben mit ihren 190 Schiffen und 1093000 Tonnen Tragfähigkeit ihre Unabhängigkeit bewahrt, sind jedoch ebenfalls mit dem amerikanischen Trust in eine kartellartige Vereinbarung getreten. Die deutschen Gesellschaften haben sogar zur Sicherung ihrer Selbständigkeit ihre Statuten in der Weise geändert, daß zum Direktor nur ein deutscher Reichsangehöriger gewählt werden kann, wodurch sie sich davor bewahren wollten, daß ihre Aktien angekauft oder sie durch großangelegte Ankäufe majorisiert werden. Die zwischen der amerikanischen Gesellschaft

und den deutschen Gesellschaften getroffene Vereinbarung ist im wesentlichen folgende:

Die deutschen Gesellschaften zahlen dem Trust jährlich einen Betrag, der der Dividende eines Aktienkapitals von 20000000 Mark entspricht; dagegen zahlt der Trust den deutschen Gesellschaften jährlich 6% auf 20000000 Mark. Die Kartellorganisation besteht in einem Komitee, in welches der amerikanische Trust und die deutschen Gesellschaften je zwei Mitglieder entsenden. Die das Kartell schließenden Parteien sind verpflichtet, sich gegenseitig zu unterstützen, und regeln die Transportpreise in einem besonderen Kontrakt; die Transportpreise der Passagiere dritter Klasse werden untereinander aufgeteilt. Die Entscheidung strittiger Fragen wird einem zu wählenden oder durch das Komitee namhaft zu machenden Schiedsgerichte anheimgestellt. Der Kontrakt hält das Privileg der Hamburg-Amerika-Gesellschaft auf den Linien New-York—Ostasien und New-York—Ostindien auch fernerhin aufrecht.

Den erwähnten beiden großen deutschen Schiffahrtsgesellschaften haben sich auch andere kontinentale Schiffahrtsunternehmungen alliiert, mit welchen zusammen sie eine nach den Prinzipien des sogenannten Poolsystems organisierte Gruppe bilden; mit den beiden leitenden deutschen Unternehmungen schloß sich auch diese Gruppe dem Morgantrust an. Mitglieder dieses Pools sind die Hamburg-Amerika-Linie, der Norddeutsche Lloyd, die belgische Red-Star Line, die Holland-Amerika-Linie und die französische Compagnie Transatlantique. Der Bund, der den Namen Nordatlantischer Dampferlinien-Verband führt, hat sich zur vollsten Kooperation vereinigt, so zwar, daß prozentual das Verhältnis festgestellt wurde, nach welchem sich die einzelnen Unternehmungen an dem Personenverkehr zwischen Europa und Amerika beteiligen. Es wurde festgestellt, wie viel vom Gesamtverkehr jede dieser Unternehmungen mit Rücksicht auf den Fassungsraum und die Zahl der Fahrten der Schiffe beanspruchen kann, und demgemäß werden auch die Verrechnungen vorgenommen. Das Zentralverrechnungsbureau befindet sich in Jena, diesem unterbreitet jedes Mitglied des Pool seinen Verkehrsausweis, und wenn ein Mitglied mehr transportiert hat, als nach der prozentualen Feststellung auf dasselbe entfällt, liefert es das Plus an die Kasse des Pools ab, die dasselbe jenen

Mitgliedern zuweist, deren prozentuale Anteilnahme verkürzt erscheint. Auf diese Weise ist die Konkurrenz ausgeschlossen und die Gesellschaften können die jeweiligen Transportprämien jederzeit einheitlich regulieren.

Die Wirksamkeit der International Mercantile Marine Company erregte in England wie auch in Amerika große Antipathien. Einerseits lehnte sich die öffentliche Meinung in England dagegen auf, daß englische Linien in amerikanischen Besitz gelangen, andererseits aber hielten auch die finanziellen Kreise die für die englischen Gesellschaften gezahlten Summen für einen so hohen Preis, daß sie an der Rentabilität des Unternehmens zweifelten. So bezahlte z. B. der Trust für die Aktien der Leyland Linie mit einem Nominalwert von 1800000 Pfund, 2347000 Pfund in bar.

Dem gegenüber hielt es England für nötig, die Cunard-Gesellschaft zu stärken und zu subventionieren. Die Subvention wurde von der englischen Regierung wesentlich erhöht und, um das englische Unternehmen gegenüber der stets mehr erstarkenden kontinentalen Konkurrenz zu festigen, gewährte sie der Cunard-Linie ein zinsenfreies Darlehen von mehreren Millionen zu dem Zwecke, zwei neue Dampfer mit dem neuesten Turbinensystem zu erbauen, deren Bestimmung es wäre, hinsichtlich der Größe, Fahrgeschwindigkeit und inneren Einrichtung die gegenwärtig im Verkehr befindlichen Dampfer allesamt zu überflügeln und damit das stark anschwellende Prestige der deutschen Unternehmungen zu schwächen.

Beim Eintritt der amerikanischen Krise erlitten auch die Aktien des neuen Trusts einen Kursverlust. Die Prioritätsaktien wurden mit 75 Dollar, die Stammaktien mit 25 Dollar eingeführt, fielen jedoch im Juli 1903 auf 9, resp. auf $4^1/_2$ Dollar; das Mißtrauen offenbart sich am besten darin, daß die $4^1/_2$prozentigen Obligationen auf 75 fielen.

Die freie und unabhängige Konkurrenz der außerhalb der Trusts und Pools stehenden Cunard-Gesellschaft schädigte in immer empfindlicherer Weise die Interessen der alliierten Schiffahrtsgesellschaften, weil das auf seine Hegemonie zur See eifersüchtig wachende England die Cunard-Gesellschaft in ihrem Konkurrenzkampfe gegen die vereinigten Schiffahrtsgesellschaften

mächtig unterstützte. Dieser Kampf spitzte sich am meisten zu, als die Cunard-Gesellschaft auf Grund des mit der ungarischen Regierung geschlossenen Vertrages die Fiume—Newyorker Fahrten aufnahm, die dazu berufen waren, die zahlreiche Auswanderung aus Ungarn und dem Balkan den nordeuropäischen Häfen zu entziehen. Der in seinen Geschäftsinteressen angegriffene nördliche Pool begann nun im Vereine mit den übrigen Unternehmungen des Morgantrusts den in seiner Schärfe bisher ohne Gleichen dastehenden Tarifkampf. Die Fahrpreise zwischen Europa und Amerika wurden auf 40 Mark reduziert, um die Cunard-Linie zu Grunde zu richten; und der Friede wurde erst geschlossen, als die Feindseligkeiten beiden Parteien mehrere Millionen Schaden zugefügt hatten. Die kämpfenden Parteien rüsteten im gegenseitigen Einvernehmen ab, aber der Zweck, daß auch die Cunard-Gesellschaft in die Reihe der im Trust vereinten Unternehmungen eintrete, konnte bis heute nicht erreicht werden.

Übrigens muß erwähnt werden, daß die Vereinigung in der Form von Pools auf dem Gebiete der Seeschiffahrt nicht zu den Seltenheiten gehört. Für gewisse Relationen mit lebhafterem Verkehr gründen einige interessierte Unternehmungen einen Pool für den Waren- oder Personentransport und stellen prozentual die Beteiligung eines jeden Mitgliedes fest. Es werden gemeinsame Verrechnungsbureaus unterhalten und jedes Mitglied hat laut Verrechnung das Einnahmeplus einzuzahlen, oder erhält die Mankosumme von den übrigen. In dieser Weise schützen sie sich vor gegenseitiger Konkurrenz und vermögen die Fahrpreise in angemessener Höhe zu halten.

Die Geschichte des Schiffahrtstrusts lehrt, daß diese mit so großem Kapital unternommene Konsolidation keinen besonderen Erfolg aufzuweisen hat. Auch dieser Trust verfolgte, gleich dem in derselben Zeit gegründeten Stahltrust, das Ziel, seine Aktien mit Gewinn zu placieren und die Konkurrenz vollkommen auszuschließen; seitdem sind vier Jahre verstrichen, die Aktien des Schiffahrtstrusts erlitten eine ungeheuere Kurseinbuße, die das in dieselben gesetzte Vertrauen vollkommen erschütterte, obzwar auch der Trust ein internationales Kartell abschloß und mit den mächtigen Schiffahrtsunternehmungen ein einheitliches Vorgehen beobachtete.

Aus der Firma J. & P. Coats Limited entwickelte sich der Zwirntrust, der die englischen, amerikanischen und belgischen Unternehmungen vereinigte. Die Firma wurde im Jahre 1830 gegründet und im Jahre 1884 in eine Aktiengesellschaft umgestaltet, die über ein Aktienkapital von 3750000 Pfund Nominale verfügte und 2000000 Pfund Obligationen emittierte. In den 90er Jahren gründete sie im Verein mit drei Konkurrenzfirmen ein gemeinschaftliches Verkaufsbureau, absorbierte jedoch in kurzer Zeit ihre Kompanisten, wodurch ihr Aktienkapital auf 10000000 Pfund erhöht wurde (1896). Diese große Aktiengesellschaft besitzt 16 Fabriken, unter anderen auch in Amerika, Rußland und Kanada und beschäftigt in England allein 5000 Arbeiter. Unter der Einwirkung der amerikanischen Konkurrenz entstand eine neue Konsolidation, in der Weise, daß eine neue Zentralgesellschaft mit 2750000 Pfund gebildet wurde, die 15 Unternehmungen absorbierte, deren Aktien zum größten Teile in die Hände der Firma Coats übergingen.

Später entstand eine engere Verbindung zwischen der American Thread Co. und der English Sewing Cotton Co. Im Jahre 1898 bemühte sich die Firma Coats als Spinnereifabrik die Hegemonie über die Halbfabrikate produzierenden Spinnereien zu gewinnen und kaufte zu diesem Behufe die Fine Cotton Spinners and Doublers Association an, die aus der Vereinigung von 31 Unternehmungen entstand, und deren Kaufpreis mehr als 4000000 Pfund betrug.

Neuerlich gesellten sich dieser Firma mehrere Unternehmungen, unter welchen besonders die belgischen Fabriken von Bedeutung sind. Dieser internationale Trust, der sich aus einer Gesellschaft heraus entwickelte, vereinigt daher gegenwärtig die Industrien Amerikas, Englands, Belgiens und Rußlands in einem Trust.

Das Boraxkartell entstand in den 80er Jahren; die österreichischen und ungarischen Fabrikanten schlossen sich demselben im Jahre 1895 an. Dieses Kartell ist ebenfalls durch amerikanische Konkurrenz veranlaßt worden. Dasselbe erstreckt sich auf Deutschland, die Vereinigten Staaten, Frankreich und Österreich-Ungarn und verpflichtet die beteiligten Fabriken, das gesamte Rohmaterial (Borkalk) aus derselben Zentrale, von der Borax Consolidated Aktiengesellschaft aus London, zu beziehen. Der Preis wurde auf Grund der Preisrelationen zwischen Borax

und Borkalk nach einer Skala in der Weise festgestellt, daß die minimale Spannung aufrechterhalten werden könne. Am Kartell sind die meisten großen europäischen Fabriken beteiligt, doch drücken einige kleinere Konkurrenten auch seit Bestand des Kartells die Preise. Die ungarischen und österreichischen Fabriken, die am Kartell beteiligt sind, sind die folgenden: Rademacher (Prag), Buschbeck (Aussig), Lyoneser Borax, die Raffineriefabrik der erwähnten Borax Consolidated und die ungarische Firma „Chemikalienfabrik Dr. Theodor Heidelberg". Die österreichische und ungarische Produktion beträgt jährlich 200 Waggon.

Das Produktionskontingent ist nach Ländern geteilt. Die Einhaltung dieser Einteilung wird durch hohe Pönalen gesichert, die jedoch bisher nicht entrichtet werden mußten. In den einzelnen Zollgebieten kann eine Fabrik im Sinne der Vereinbarung mehr, die andere weniger absetzen; die Ausgleichung erfolgt durch die Verrechnungsbureaux, so daß jene Fabrik, die ihr Kontingent überschritt, verpflichtet ist, die Differenz in raffiniertem Borax zum durchschnittlichen Jahrespreis von derjenigen Fabrik zu übernehmen, die ihr Kontingent nicht erreichte.

Da das Rohmaterial im Gebiete des Zollinlands zollfrei ist, raffinierter Borax aber einem Zoll von 5 Kronen in Gold pro Meterzentner unterliegt, sind die ungarischen und österreichischen Preise um diese Differenz höher. Eine Erhöhung der Preise ist schon infolge der auswärtigen Konkurrenz unmöglich. Das Kartell hat die Preise nicht gehoben und die stetig sinkende Tendenz des letzten Jahrzehnts ist eine Folge des Sinkens des Borkalkpreises.

So kostete im Jahre 1894 der Meterzentner raffinierter Borax 80 Kr., im Jahre 1895 68 Kr. Gegenwärtig beträgt dieser Preis 37 Kr., gegenüber dem Borkalkpreis von 20 Kr.

Der Erfolg des Kartells liegt hauptsächlich darin, daß die Differenz zwischen dem Rohmaterial und dem Raffinement ständig über der Grenze der Rentabilität erhalten werden konnte.

Die Nobel Dynamit Compagnie entstand 1886 aus der Vereinigung der Glasgower, Dresdener, Hamburger und Oplawener Fabriken.

Der Sitz der Nobel Dynamit Trust Co. Ltd. ist London und ihr Aktienkapital beträgt 60 Millionen Mark. Dieselbe sicherte sich sowohl durch einen Kartellvertrag wie durch Aktienkäufe

einen immer größeren Marktkreis. So schloß sie mit mehreren Schießpulverfabriken wie der Rottweiler Pulverfabrik Rottweil-Hamburg, den Kölner Vereinigten Rheinisch-westfälischen Pulverfabriken, der Rohrschacher Firma Kramer & Buchholz, der Walsroder Firma Wolf & Co. im Jahre 1899 Kartellverträge mit Gültigkeit bis zum Jahre 1905 ab.

Mit dem Dynamittrust stehen folgende Gesellschaften in Verbindung: die Rheinisch-westfälische Sprengstoff A.-G. in Köln mit 4000000 Mk., die Sprengstoff A.-G. Cosmos in Hamburg mit 1200000 Mk. und die Erzgebirgische Dynamitfabrik A.-G. in Geyer mit 1000000 Aktienkapital. Alle diese Fabriken sind scheinbar unabhängig, aber der größte Teil ihrer Aktien sind in den Händen der Zentralgesellschaft, ja die durch gemeinsame Interessen verknüpften Gesellschaften legen den Gewinn zusammen und teilen denselben im Sinne gewisser besonderer Vereinbarungen unter sich auf. Die Dynamit-Gesellschaft Nobel besitzt auch in Ungarn (Pozsony) eine Fabrikniederlassung.

Das internationale Knochenkartell ist wie das Boraxkartell ebenfalls ein Kartell für die Beschaffung von Rohmaterial. Knochen sind das Rohmaterial der Leim- und Spodiumfabrikation, und das Kartell wollte hauptsächlich der Ausfuhr des Rohmaterials und einer hierdurch entstehenden Hemmung in der Herstellung dieser Fabrikate begegnen.

Von Interesse ist noch bei diesem Kartell, daß die deutschen Fabrikanten mit den dänischen und schwedischen, die österreichischen und ungarischen Fabrikanten aber mit den italienischen im Kartell stehen, und daß daher infolge des deutschen, österreichischen und ungarischen Kartells die Industrien aller sechs Staaten ein gemeinschaftliches Vorgehen befolgen, obgleich keine unmittelbare Kartellverbindung zwischen sämtlichen Interessenten abgeschlossen wurde.

Das Glühlampen-Kartell wurde von den wichtigsten deutschen, österreichischen, ungarischen, holländischen und Schweizer Fabriken im Jahre 1903 auf 10 Jahre geschlossen, aber auf Kündigung von drei Viertel der zum Kartell gehörenden Unternehmungen kann es auch früher gelöst werden. Die Verkaufsstation des Kartells ist eine in Berlin gebildete Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Verkaufsstelle vereinigter Glühlampenfabriken G. m. b. H.) mit 1 Million Mk. Aktienkapital.

Das Kartell kauft die gesamte Produktion der einzelnen Fabriken zu fixierten Preisen und teilt das nach dem Verkauf erzielte Erträgnis unter seinen Mitgliedern auf. Die zum Kartell gehörenden Fabriken haben eine Produktionsfähigkeit von 40 Millionen Lampen und fabrizierten im Jahre 1903 27½ Millionen Stück. Es gelang schon während der kurzen Zeit der Tätigkeit des Kartells die Preise der Glühlampen zu erhöhen.[1])

Gegenüber diesem Kartell bildete sich im Jahre 1904 die Glühlampen-Einkaufs-Genossenschaft der österreichischen und ungarischen Elektrizitätsfabriken. Der zwischen den beiden abgeschlossene Vertrag regelt namentlich die Transportmodalitäten und die Erprobung der Lampen.

Die neuesten internationalen Kartelle sind die Schienen- und Träger-Kartelle. Beide wurden auf Initiative des Düsseldorfer Stahlwerksverbandes im November 1904 gegründet, das Resultat ihrer Wirksamkeit und die Tatsache ihres Bestandes kam jedoch erst Mitte 1905 zur Kenntnis der Öffentlichkeit.

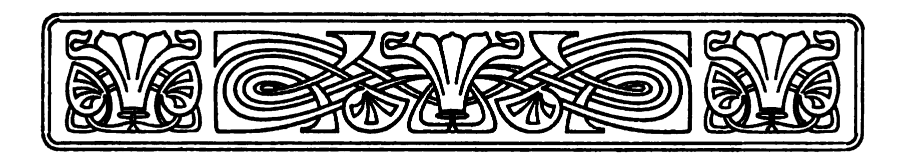
Das frühere Schienenkartell konnte sich nur von 1884—1886 behaupten, besonders deshalb, weil die zu große Beteiligung Englands an der Produktion nicht länger aufrecht erhalten werden konnte. Infolge der Auflösung des Kartells sanken die Schienenpreise immer mehr, und zwar hauptsächlich wegen der billigen auswärtigen Verkäufe. Aus diesem Grunde waren auch die belgischen und englischen Fabriken im Interesse der Erhaltung ihres Exports gezwungen, eine Vereinbarung zu treffen. An dem neugegründeten Schienenkartell nahmen die deutschen, englischen, belgischen und französischen Fabriken teil; das Zentralorgan des Kartells ist das Bureau in London, welches die Bestellungen unter den verschiedenen Gruppen aufteilt, wobei die Gebietseinteilung der Lieferungen im vorhinein bestimmt wird.

Der amerikanische Stahltrust schloß sich mit den dortigen Schienenfabriken diesem Kartell an und die österreichischen und

[1]) Im Jahre 1905 hat die A.-G. Bergmann, welche mit ihrer Jahresproduktion von 1 Million Lampen dem Kartell bedeutende Konkurrenz bot, mit demselben ebenfalls eine Vereinbarung getroffen.

ungarischen Eisenkartelle sind ebenfalls mit demselben in Beziehung getreten.

Das Träger-Kartell ist in ähnlicher Weise organisiert; seine Verkaufsstelle befindet sich in Düsseldorf. Beide internationale Kartellverträge wurden für die Dauer von zweieinhalb Jahren geschlossen. Die Jahresproduktion der kartellierten Unternehmungen beträgt beim Schienenkartell 1400000 Tonnen, beim Trägerkartell 460000 Tonnen.



IV. Kapitel.

Wirkungen der Kartelle und Trusts.

§ 18. Im allgemeinen.

Die Untersuchung der Wirkungen der Unternehmerverbände ist eine der schwersten und verwickeltsten ökonomisch-wissenschaftlichen Aufgaben. Wie im allgemeinen das Studium der gesellschaftlichen Bewegungen, so wird auch unser Problem dadurch unendlich kompliziert, daß die unmittelbaren Wirkungen Rückwirkungen hervorrufen, welche, wieder auf die Ursachen wirkend, dieselben in ihrer Intensität, Verbreitung und Richtung wesentlich beeinflussen. Dies ist aber der Unterschied zwischen dem Wirken der Kräfte auf bewußte und auf unbewußte Wesen; erstere trachten sich vor unliebsamen Einflüssen zu schützen, angenehme und förderliche hervorzurufen; sie schätzen und wägen die Zukunft ab und handeln dem Resultat dieser Schätzung gemäß. Das Gesetz der Kausalität setzt also nicht an einem, sondern an mehreren Punkten ein; es gibt einen Konflikt der widerstreitenden Kräfte, dessen Ende im vorhinein zu bestimmen, meist unmöglich ist. Immer aber unmöglich ist dies bei verhältnismäßig jungen sozialen Bewegungen; nicht nur weil die nötige vielseitige Erfahrung fehlt, sondern hauptsächlich deshalb, weil diese Bewegungen in ihrer weiteren Entwicklung oft ganz andere Resultate hervorrufen, als in der ersten Periode ihres Kampfes ums Dasein.

Und dieser Kampf ums Dasein ist für die Kartelle und Trusts noch bei weitem nicht ausgefochten. Sie kämpfen mit den Gesetzgebungen um rechtliche Anerkennung, kämpfen mit den Outsiders um wirtschaftliches Weiterbestehen, kämpfen nach Staaten abgesondert untereinander um den wirtschaftlichen Sieg,

Für die Beurteilung der Kartellbewegung ist selbstredend die vor- oder nachteilige Wirkung maßgebend, die sie auf den wirtschaftlichen und ethischen Zustand unserer Gesellschaft ausübt. Kartelle und Trusts, aus dem modernen Verkehr entsprungen, Angebot und Nachfrage, Weltmarkt und Preisschwankungen voraussetzend, wirken naturgemäß zu allererst auf den Verkehr selbst zurück, auf die Preisbildung und Preisschwankungen, auf die Subjekte des Angebots und der Nachfrage. Diese Wirkungen müssen zuerst einzeln für sich betrachtet werden; nur wenn sie und ihre Wechselwirkungen klar gelegt sind, kann ein richtiger Schluß auf den sozialen Wert der ganzen Bewegung gezogen werden.

§ 19. Die Wirkung der Kartelle und Trusts auf die Produktion.

Die Wirkung der Kartellbewegung auf die Produktion ist verschieden, je nachdem die Produktion selbst oder ihre Subjekte in Betracht gezogen werden. Beide werden ungemein verschieden beurteilt. Was den ersten Gesichtspunkt betrifft, so rühmen es Kartellfreunde als besondere Vorteile der Kartelle, daß sie die Vervollkommnung der Produktionstechnik fördern, die Produktionskosten vermindern, die Qualität der Produkte verbessern. Die Gegenpartei wieder betont, das Kartell schädige die Selbständigkeit des Unternehmers und lege den kräftigsten Hebel der Vervollkommnung der Produktion, nämlich das Bewußtsein lahm, daß der Unternehmer ausschließlich auf seine eigene Kraft angewiesen sei, und daß jede Verbesserung seiner Produktion ausschließlich ihm zugute komme; der freie Wettbewerb garantiere das äußerste Anspannen der individuellen Fähigkeiten, während eine Beschränkung oder Beseitigung desselben gerade diese wertvollste Kraftentfaltung als zwecklos erscheinen lasse. All diese Argumente können mit einer Fülle von Beispielen bekräftigt werden. Die Beispiele sind treffend, beide Teile haben recht. Doch es muß unterschieden werden: nicht alle Kartelle üben all diese Wirkungen aus und nicht in gleichem Maße. Und diese Unterscheidung soll zunächst durchgeführt werden.

Wir sahen (S. 63, 68), daß die Preis- und Konditionenkartelle den Wettbewerb selbst überhaupt nicht einschränken, sondern bloß dessen Folgen zu beseitigen suchen. Diese Kartelle sind demnach vom Standpunkt der Produktion einfach indifferent. Es kann höchstens

davon die Rede sein, daß sie, insofern sie den Produzenten überhaupt günstiger stellen, auch die Produktion selbst fördern, da es vorauszusetzen ist, daß der Produzent einen Bruchteil des erhöhten Gewinnes in seine Unternehmung investieren, d. h. intensiver produzieren wird als vorher.

Die Wirkung der produktionseinschränkenden Kartelle auf die Produktion ist schon nicht mehr so mittelbar, sondern im Gegenteil recht tiefgehend. Diese Kartelle verteuern die Produktion, indem sie die Produktionskosten relativ erhöhen, gleichviel, ob es sich um zeitlich oder quantitativ beschränkende Kartelle handelt. Nur wenn die Reduktion durch die vollständige Aufhebung einzelner Werke vor sich geht, kann die Zentralisation derselben im Schlußergebnis eine Ersparnis nach sich ziehn. Derselbe Vorgang wirkt auch in der Richtung günstig, daß er dem technischen Fortschritt den Weg bahnt, denn naturgemäß werden die am teuersten und schlechtesten produzierenden Werke eingestellt, wo technische Meliorationen sich am wenigsten bezahlt machen. Betreffs der Wirkung der beschränkenden Kartelle auf die Konkurrenz und durch diese auf die Vervollkommnung der Produktion besteht dasselbe, was soeben von den Preis- und Konditionenkartellen gesagt wurde.

Die Kontingentierung der Produktion verteuert dieselbe ebenfalls aus dem schon erwähnten Grund, daß gleichbleibende Produktionskosten auf weniger Produkte verteilt werden. Vom Standpunkt der Produktionstechnik ist diese Kartellierungsmethode an sich gleichgültig. Hingegen bietet die Frage, ob die gewinnkontingentierenden Kartelle durch Ausschluß der Konkurrenz nicht vollständig den Trieb zu technischen Verbesserungen lahm legen, eine empfindliche Angriffsstelle dieser Kartellierungsart. Solche Kartelle sichern den einzelnen Unternehmern einen im vorhinein festgestellten, von der Güte der Produktion unabhängigen Gewinn. Es steht also nicht in ihrem Interesse, lukrativer zu produzieren, namentlich die Produktionskosten auf jede denkbare Weise und so auch durch die Vervollkommnung der Technik herabzusetzen. Trotzdem macht sich diese Reaktion auch hier nicht in ihrer vollen Schärfe geltend. Die Erhöhung des Gesamtgewinnes liegt auch bei solchen Kartellen im Interesse des einzelnen, da die auf ihn fallende Quote dadurch auch entsprechend erhöht wird. Andrerseits wirkt aber das Bewußtsein, daß die

bessere Produktion seines eigenen Werks ebenso gut auch den schlechter Produzierenden zugute kommt, unbedingt hemmend auf die Entwicklung der Technik, da dies doch nichts anderes als eine Prämie für schlechte Produktion bedeutet. Nun darf aber nicht vergessen werden, daß eine schlechte Produktion mit hohen Kartellpreisen einen sicheren Sieg für die Outsider-Konkurrenz bedeutet, und daß die Aussicht auf diesen Sieg eine solche an einem halbwegs entwickelten Markt auch unbedingt hervorrufen wird. Dies ist die Ursache der schon oft beobachteten Erscheinung, daß sich Gewinnkontingentierungen nur in Gewerben mit annähernd einheitlicher Produktionsmethode erhalten konnten, wo eine eventuell später entdeckte Verbesserung leicht in allen Werken durchzuführen war. Freilich steht dem noch immer das Gespenst der Auflösung des Kartells gegenüber, wo im freien Wettkampf der Kräfte eine technische Erfindung dem Unternehmer einen unschätzbaren Vorsprung vor seinen Konkurrenten sichern kann. Hieraus folgt wieder, daß die Kontingentierungen der Vervollkommnung der Produktion um so günstiger sind, je stärker sich die einzelnen Unternehmungen aneinander anschließen und je mehr daher die Möglichkeit der freien Konkurrenz in den Hintergrund tritt. Wo aber die einzelnen Unternehmungen vollauf ihre Selbständigkeit einbüßen wie beim Trust: da steht der Vervollkommnung der Produktion nichts mehr im Wege.

Die absatzverteilenden Kartelle lassen die Produktion frei, üben aber doch mittelbar eine Wirkung auf sie aus. Wird dem Produzenten ein gewisses Absatzgebiet zugeteilt, so kann er die Produktion dem Absatz besser anpassen, denselben leichter überblicken und dadurch beträchtliche Ersparnisse an Lagermiete, verdorbenen und verschleppten Waren etc. erzielen. Wichtig ist auch die Ersparnis an Frachtspesen. Andrerseits vermindern diese Kartelle unstreitig den Wettbewerb, ja sie schließen ihn sozusagen aus, was auf die Vervollkommnung der Produktion ungünstig wirkt. Wieder aber bietet dem die Möglichkeit und der Erfolg der Outsiderkonkurrenz ein nicht zu verachtendes Gegengewicht.

Was endlich die Nachfragekartelle betrifft, so können diese, insofern sie sich auf Rohprodukte, Hilfsstoffe und Halbzeug beziehen, für die Produktion nur vorteilhaft sein, da sie eben nur so lange aufrecht erhalten bleiben wie sie Vorteile bieten. Insofern sie sich aber gegen die Arbeiter richten, so sind sie meistens

nur Mittel des Lohnkampfes[1]) und müssen von diesem Standpunkt aus beurteilt werden. Bezwecken sie jedoch ein ständiges Herabdrücken des Arbeitslohnes oder im allgemeinen des Standard der Arbeiter, so können sie kaum für die Produktion günstig erachtet werden, denn es ist bekanntlich der schlecht bezahlte Arbeiter die teuerste Arbeitskraft.

Im allgemeinen kann also die Wirkung der Kartelle auf die Produktion als eine nicht ungünstige bezeichnet werden. Und indem wir das feststellen, nehmen wir in erster Linie auf die riesenhafte Entwicklung der Produktionstechnik und des Verkehrs Rücksicht, die in allerletzter Zeit vor sich ging, und die den Glauben an die alleinseligmachende Wirkung des freien Wettbewerbs eben in Beziehung auf die technische Vervollkommnung gründlich zu erschüttern geeignet ist. Besonders ist der fabelhafte Fortschritt der Industrie der Vereinigten Staaten auf die Konzentration des Betriebs in großem Stil zurückzuführen. Wir zählen in dieser Beziehung einige Daten auf, die wir dem Referat der Industrial Commission (XIX. Final Report S. 620 ff.) und dem Werk Montagues „Trusts of to-day" (1904) entnehmen. Es kommt hier zu allererst die Verbesserung und vollkommenere Organisierung des Produktionsvorgangs in Betracht, welche, dem Großbetrieb eigen, die Quelle außergewöhnlicher Ersparnisse bilden kann. So vermochte die Destilling Company of America die Quantität des aus einem Büschel Mais erhältlichen Branntweins von $3\,{}^{1}/_{2}$ Gallons auf $4\,{}^{3}/_{4}$ Gallons zu erhöhen, was zur Zeit einen um einen halben Gallon größeren Ertrag bedeutet als der Durchschnitt des Produktionsertrags der übrigen Raffinerien der Vereinigten Staaten. Dieses Resultat wird durch Verwendung der besten Maschinen und der besten Produktionsmethoden erreicht. Was die Frage der Organisierung betrifft, so teilte die National Salt Company ihr Produktionsgebiet, um die engen Beziehungen mit dem Handel aufrecht zu erhalten und das Schließen von Geschäften auf viele tausend Meilen zu vermeiden, in eine Anzahl von Rayons ein, innerhalb welcher ihre einzelnen Werke, von gewissen allgemeinen Anordnungen abgesehen, selbständig arbeiten. Jedes Rayon erstattet täglich eine Meldung von seinen

[1]) So z. B. im letzten Lohnkampf der Budapester Baumeister und Arbeiter, wo die ersteren als Antwort auf den von seiten der Arbeiter eingeleiteten Boykott mit Arbeitseinstellung antworteten. Vergl. „Budapesti Hirlap" 3. September 1904.

Verkäufen; die Bücher werden monatlich geschlossen und Bilanzen verfertigt, welche die Produktion, Gewinn, Verlust und Ursachen derselben veranschaulichen. Das Beispiel wurde von vielen Unternehmungen befolgt.

Eine weitere Erscheinung der vollkommeneren Organisierung ist die ständige Beschäftigung der einzelnen Werke und die zweckmäßige Verteilung der Bestellungen. Havemeyer hält für die größte Ersparnis der American Sugar Refining Company den Umstand, daß die besten Werke bis zur höchsten Grenze ihrer Produktionsfähigkeit ständig beschäftigt sind. Bei der Gründung des Trusts wurden mit Ausnahme von sechs oder sieben alle Raffinerien eingestellt. Der Umstand, daß diese sechs oder sieben Werke ihre volle Produktionsfähigkeit entwickeln, bedeutet einen Gewinn von $^1/_8$ Cent per Pfund. Tritt in der Nachfrage ein Rückgang ein, so wird der Betrieb nur in der Raffinerie von Brooklyn reduziert, dem am besten ausgerüsteten und geschicktest geleiteten Werke des Trusts, dessen Bestimmung es eben deshalb ist, die Produktion der Nachfrage anzupassen. Seine Produktion wird von Tag zu Tag kontrolliert und alles aufgeboten, um einer Überproduktion vorzubeugen. Der mit der Produktionseinschränkung verbundene Verlust wird somit auf ein Werk konzentriert. Durch ein ähnliches Vorgehen erspart sich die United States Rubber Company 4—8% an Produktionskosten.

Es gibt aber auch noch andere Methoden, mittels welcher die Trusts Nachfrage und Angebot im Gleichgewicht halten. Die International Silver Company setzte die Zahl ihrer Warenlager von 15 auf 5 herab. Die oben erwähnte United States Rubber Company stellt das Gleichgewicht durch eine beträchtliche Herabminderung ihrer Warenvorräte her. In allen diesen Fällen gibt es an Versicherungsgebühren, Mietzins, Interessen und Manipulationskosten wesentliche Ersparnisse. Im Branntweingeschäft erreicht wieder die Destilling Company of America dasselbe Gleichgewicht eben dadurch, daß sie alle Hauptarten der Ware ständig auf Lager hält, um jeder Nachfrage genügen und den Absatz, der sonst verloren ginge, sichern zu können. Dieselbe Politik ermöglicht der American Sugar Refining Company meistens einen $^1/_{16}$ Cent größeren Gewinn per Pfund als seinen Konkurrenten.

Anderweitige Ersparnisse folgen aus einer besseren Verteilung der Produktion. Vor Gründung der American Steel Hoop Company war jedes Werk, um der Nachfrage nach den verschiedensten Formen und Größen zu genügen, gezwungen, zahlreiche Walzen von verschiedenem Umfang in Betrieb zu halten. Dies ist mit beträchtlichem Zeitverlust verbunden, da das Werk ruhen muß, bis die Walzen ausgetauscht werden. Der Trust ließ nun durch jedes Werk nur eine Ware von bestimmter Größe herstellen und verteilte bei größeren Bestellungen dieselben je nach Maß der herzustellenden Ware. Dies bedeutet mindestens einen Extragewinn von 1 Dollar per Tonne. Von ähnlicher Wirkung ist auch die strategische Verteilung der Werke. Ehe die American Steel and Wire Company gegründet wurde, erstreckte sich das Drahtgeschäft im Bestreben, den Konsumenten in seinem eigenen Vaterland aufzusuchen, auf das Gebiet von zehn Staaten, von Massachusets bis Washington. Dadurch, daß die Käufer sich an das nächstliegende Werk wenden konnten, ersparte sich der Trust 500 000 Dollar Frachtspesen jährlich. Ähnliche Gründe bewogen die American Sugar Refining Company sowie die Continental Tobacco Company, ihre Werke in sechs Staaten zu zerstreuen, die American Tin Plate Company, in fünf Staaten Vertretungen aufzustellen usw. Die Wichtigkeit dieser Ersparnisse leuchtet sofort ein, wenn man bedenkt, daß z. B. in der Salzindustrie 30—60 % des Preises der Ware durch Frachtspesen absorbiert werden.

In jenen Gewerbezweigen, wo der Konkurrenzkampf vorher ein heftiger war, bedeutet das Trustsystem wesentliche Ersparnisse an Reklamespesen und Reisenden. Die Destilling Company of America entließ 300 Reisende, eine jährliche Ersparnis von rund einer Million Pfund. Die United States Rubber Company ersparte 25 % der einschlägigen Ausgaben, und die American Steel and Wire Company kam statt 300 mit 15—20 Reisenden aus. Infolge der geringeren Bedeutung der Geschäftsreisen ist man im Trust-Regime in der Lage, weniger hoch bezahlte Leute als Reisende zu beschäftigen. Die Royal Baking Powder Company fand es vorteilhaft, an Stelle von Reisenden mit einem Jahresgehalt von 3000 Dollar Leute mit 18 Dollar pro Woche anzustellen. Dasselbe gilt auch betreffs der Reklamespesen. Wenn 10 Unternehmungen, die sämtlich in den Zeitungen in-

serieren, Bilder drucken lassen für die Detailverkäufer, Häuser, Planken, Felsen im ganzen Land mit ihren Reklamen anmalen und die Gunst der Käufer durch Geschenke sich zu sichern trachten, sich in einen Trust verschmelzen, so können sie sich fürderhin mit einigen Warenmarken für ihre Erzeugnisse begnügen, und erzielen denselben Erfolg. Hierin bestand der Hauptvorteil der International Silver Company, die 60% der Plattsilberwaren der Union herstellte: sie zog eine ganze Menge von Warenmarken aus dem Verkehr, verbreitete aber die volkstümlich gewordene „Rogers 1847" energischer als je. Die Vorteile dieses Vorgehens konnten auch andere Trusts erproben. Die American Chicle Company erreichte ihren Hauptgewinn durch die energisch angekündigte Marke ihres Kaugummis; dasselbe ist das Geheimnis des kolossalen Erfolges der in origineller Packung auf den Markt gebrachten Biskuits der National Biscuit Company.

Ebenfalls aus den riesenhaften Dimensionen des Betriebs folgt die überaus günstige Lage der Trusts beim Einkauf des Rohstoffes. Die American Sugar Refining Company, die Hauptkäuferin des Rohzuckers, kann nicht bloß die besten Märkte aufsuchen, sondern bekommt die Ware auch mit $^{1}/_{16}$ Cent billiger. Die Standard Oil Company, Hauptkonsumentin des Rohöls und Eigentümerin der Rohrleitungen, vermag den Preis des Rohöls zu regulieren und eine Preissteigerung unmöglich zu machen. Die American Thread Company erspart mindestens 5% durch En-gros-Ankauf des Baumwollbedarfs. Eine schwierige Frage ist die der Sicherung des Rohstoffbedarfs; ihre meisterhafte Lösung ist der United States Steel Corporation gelungen. Durch Besitz der Minen von Lake Superior und Minnesota ist sie in der Lage, jeden beliebigen Erzguß herzustellen. Die Hälfte des Koksbedarfs der Vereinigten Staaten befriedigt dieser Trust und eine Flotte von 112 Schiffen sichert ihm den ständigen Transport auf den großen Seen zu den Hütten.

Endlich ist auch die Sicherung der nötigen Geldmittel ein ergänzender Bestandteil des Riesenbetriebs der Trusts. Sie wird erreicht durch das Aufrechterhalten einer ständigen Verbindung des Trusts mit irgend einem Geldinstitut, was gleichzeitig eine günstigere Verzinsung nach sich zieht. Die Rockefeller-Gruppe allein verfügt heute bloß in New-York City über ein

Bankkapital von 108 Millionen, ein Depot von 474 Millionen und ein Anleihekapital von 323 Millionen Dollar. Diese Gruppe mit der Morganschen Firma zusammen verfügt beinahe über die Hälfte des Bankkapitals von New-York.

Wie das Trustsystem in Amerika, so ist auch das Kartellsystem in Europa vom Standpunkt der Vervollkommnung der Produktion dem Zustand des freien Wettbewerbs in manchen Punkten überlegen. Landesberger hat diese Momente in seinem Referat[1]) vortrefflich geschildert, und es kann hier daher einfach auf ihn verwiesen werden. Allerdings darf man sich dem nicht verschließen, daß für den Unternehmer in der heutigen Wirtschaftsordnung nicht die größere Produktivität, sondern die größere Rentabilität allein ausschlaggebend ist, und daß dies letztere Motiv vielleicht kräftiger bei dem nicht kartellierten als bei dem kartellierten Unternehmer wirksam ist. Zu weit geht aber wieder in seinen Folgerungen hieraus Pohle[2]), wenn er meint, die Kartellbewegung habe von diesem Gesichtspunkt nichts vor dem freien Wettbewerb voraus. Und ebenso ist auch das Bedenken unbegründet, das Kartell erhalte eben die technisch unvollkommenen Werke künstlich am Leben.

Was nämlich den Einwand Pohles betrifft, so sahen wir, wie kräftige Motive auch bei den am strengsten organisierten Kartellen für die Vervollkommnung der Technik bestehen bleiben, und daß das Kartell mit einheitlichster Organisation, der Trust, geradezu zum Bannerträger des technischen Fortschritts wurde. Wir sahen auch andererseits, wie bei den loseren Kartellen das individuelle Interesse des einzelnen Unternehmers wach gehalten wird, besonders betreffs der Minderung der Produktionskosten, was hauptsächlich eben durch Einführung von technischen Meliorationen zu erreichen ist. Die Hauptsache ist aber das Psychologische der Frage: entweder lebt in den Verbandsmitgliedern das kräftige Bewußtsein der Gemeinschaftlichkeit der Interessen, und dann wird jeder gern die Verbesserungen der Produktionstechnik seinen Genossen zur Verfügung stellen und dadurch den technischen Fortschritt des ganzen Industriezweiges fördern; oder aber herrscht Eifersucht und Angst vor künftiger Konkurrenz

[1]) A. a. O. S. 328 ff.
[2]) A. a. O. S. 118 ff.

vor, und dann wird das Verbandsmitglied, welches sich im Besitz von wesentlichen technischen Vorteilen fühlt, bei erster Gelegenheit das Kartell sprengen und damit der fördernden und entwickelnden Wirkung des freien Wettbewerbs den Weg ebnen.

Begründeter scheint der Einwand, das Kartell erhalte technisch minderwertige Werke künstlich am Leben. Unstreitig mildert das Umsichgreifen der Kartellidee den Verlauf der Krisen und hilft einer Anzahl von Werken, die sonst in kritischen Zeiten untergehen würden, über dieselben hinweg.[1]) Ist denn aber die Rettung wirtschaftlicher Existenzen ein Übel, oder vielmehr ein Verdienst? Und ist die Milderung des Verlaufs der Krisen nicht die einzige wirklich wichtige und epochemachende Errungenschaft der Kartelle, als Erscheinungsformen der gesellschaftlichen Selbsthilfe? Doch auch abgesehen hiervon, wirkt jenes ökonomische Gesetz, wonach bei wachsender Nachfrage immer ungünstiger produzierende Anbieter zum Markt gelangen, innnerhalb der einzelnen Kartelle ebenso sicher wie im freien Wettbewerb, woraus folgt, daß ungünstiger produzierende Werke für die Dauer nur aufrecht erhalten werden, wenn dies in der wachsenden Nachfrage ökonomisch begründet ist. Ist dies aber der Fall, so wäre es ein viel größeres Übel, wenn ein Teil der Nachfrage überhaupt unbefriedigt bliebe, als daß schwächere Werke langsamer eingehen. Denn dies wird durch die Kartellierung nicht beseitigt, sondern bloß aufgeschoben: eine überaus große Verschiedenheit in der technischen Stufe der kartellierten Unternehmungen kann für die Dauer nicht bestehen. Sie führt entweder zur Aufsaugung der Schwachen, oder zwingt sie, die Mächtigen in ihrer Entwicklung einzuholen.[2])

§ 20. Die Wirkung der Kartelle und Trusts auf die Unternehmer.

Schoenlank[3]) hat jene allgemein bekannte Wahrheit, daß ein richtig organisiertes und gut geleitetes Kartell für die Unternehmer unbedingt günstig wirkt, auch statistisch erwiesen. Zu diesem Zweck verglich er die Dividenden und die Preise bei ein-

---

[1]) Siehe weiter unten § 23.

[2]) Vergl. z. B. das österreichisch-ungarische Sodakartell, oben S. 129 ff.

[3]) A. a. O. Kap. XVI; Archiv für soziale Praxis, Bd. 3 S. 520 ff.

zelnen kartellierten Gewerben vor und nach Beginn der Kartellepoche, und fand, das Kartell habe beide, von einzelnen Ausnahmen abgesehen, beständig erhöht. Nach Schmoller[1]) trieben die Syndikate den Kurs der Kohlenaktien von 40—50 % auf 300 bis 400 %. Zum selben Resultat gelangte betreffs der Trusts die Industrial Commission.[2]) Doch sichern die Kartelle den Unternehmern auch noch andere Vorteile, die besonders in der Stabilisierung der Produktion ihren Ursprung haben. Überhaupt sehen wir bereits, daß die günstige Wirkung der Kartelle auf die Produktion in der Erhöhung des Unternehmergewinns ihren Ausdruck findet.

Diese Stabilisierung, die größere Gleichmäßigkeit in der Produktion, wird besonders bei den absatzverteilenden Kartellen und Produktionskontingentierungen erreicht; bei den ersteren, weil dem Unternehmer ein eigenes Absatzgebiet zugewiesen wird, dessen Eigenheiten leicht ausfindig zu machen sind[3]), bei den letzteren aber infolge unmittelbarer Festsetzung des Produktionsquantums. Doch andere Arten der Kartelle höherer Ordnung haben mittelbar die gleiche Wirkung. So schließt z. B. die Gewinnkontingentierung wenigstens jene größeren Schwankungen aus, die nicht so sehr durch die verschiedene Intensität der Nachfrage als durch das Bestreben bedingt sind, mit Hilfe der Anspannung der Produktion die Produktionskosten relativ zu vermindern. Und betrachten wir die Produktionserfolge der gut organisierten Kartelle, so werden wir anerkennen müssen, daß die Planmäßigkeit der kartellierten Produktion im Gegensatz zur Produktionsanarchie des freien Wettbewerbs einen wesentlichen ökonomischen Fortschritt bedeutet.

Diese größere Gleichmäßigkeit der Produktion und, was damit Hand in Hand geht, des Unternehmergewinnes wird allerdings nicht von allen Seiten als eine Errungenschaft begrüßt. Nicht ganz ohne Grund wurde der Kartellbewegung vorgeworfen, daß sie eine sozialpolitisch nicht erwünschte Einkommensverteilung wenigstens begünstige: sie hindere die gesetzmäßige Herabminderung des Unternehmergewinnes, ja führe zur Petrifizierung desselben, indem sie die industrielle Unternehmung zu einer Art

---

[1]) Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik, Mannheim, 1905.

[2]) Bd. XIX, Final Report.

[3]) Vergl. oben S. 72 f.

Renteninstitut umwandle. Und diese Konzentration der Güterherstellung, die Umwandlung der Einzelunternehmungen in Aktiengesellschaften überwälze einen immer größeren Teil der eigentlichen Unternehmertätigkeit auf die Schultern bezahlter Beamten und vermindere gleichzeitig infolge der Monopolstellung der kartellierten Unternehmungen wesentlich das Kapitalrisiko.

Dieses Bedenken ist übertrieben. Eine größere Gleichmäßigkeit des Unternehmergewinnes ist noch nicht gleichbedeutend mit dem Schwinden des Risikos überhaupt; es handelt sich nur um die Verteilung des Risikos auf alle Unternehmer und um eine Erleichterung für den einzelnen. Und wird auch anerkannt, daß die durch die Kartellbewegung hervorgerufene Vermögensverteilung dem Ideal einer solchen nicht entspricht: so ist damit noch nichts Schlechtes über die Kartelle gesagt. Denn auch in der Wirtschaftsordnung des freien Wettbewerbs ist die Vermögensverteilung vom Ideal weit entfernt. Ja, es kann behauptet werden, daß sie nie eine gerechte ist, nachdem sie nie durch einen prinzipiellen Gesichtspunkt, sondern durch die Zufälligkeiten des struggle for life geregelt wird. Indem also einzelne Gruppen eben unter den Schutzflügeln des freien Wettbewerbs als Selbstverteidigung gegen diese Zufälligkeiten eine gewisse Gleichmäßigkeit ihres Einkommens erzielen: haben sie sich kein Einkommen gesichert, welches ihnen billigerweise nicht zukäme. Bloß wenn dieses Einkommen ein so übermäßiges wäre, daß es auch im Zustande des freien Wettbewerbs eine auffallende Ungerechtigkeit enthielte, also eben auch eine Ausbeutung der erwähnten Zufälligkeiten des Lebens darstellte: könnten die Kartelle auf Grund der heutigen Gesellschaftsordnung als Ursache einer sozialpolitisch ungerechten Vermögensverteilung verpönt und gegen sie auch von seiten der Staatsgewalt nachdrücklichere Repressivmaßregeln angewendet werden.

Ob nun die Kartelle die eben gezogenen Grenzen einer nicht unberechtigten Vermögensansammlung in der Tat überschritten oder möglicherweise überschreiten werden, ist Auffassungssache und kaum endgültig zu entscheiden. Uns dünkt, als würde sich das Bild und die Gliederung der modernen Gesellschaft kaum wesentlich ändern, wenn wir uns die europäischen Kartelle — wir sprechen jetzt nicht von den Trusts — wegdenken. Die Kartellbewegung ist nur eine Phase der vielseitigen zentralistischen

Tendenz der heutigen Gesellschaft, derselben Tendenz, die den Groß- und Maschinenbetrieb, den Weltverkehr, die riesenhafte Entwicklung des Kredits und die Spekulation ins Leben rief. Das enge Zusammenschließen der einzelnen gleichinteressierten Individuen, das Zustandekommen von wenigen großen Einheiten an Stelle der vielen kleinen, involviert schon an und für sich auch die wesentliche Vergrößerung der Vermögens- und Einkommensunterschiede; und halten wir es nicht für ungerecht, wenn Agrarier die Staatsgewalt zur Aufstellung hoher Schutzzölle zwingen, wenn Genossenschaften ihren Mitgliedern durch Ausschluß des Zwischenhandels eine wohlfeilere Anschaffung der Lebensbedürfnisse sichern, wenn Arbeiter sich höhere Löhne und achtstündige Arbeitszeit ertrotzen: so dürfen wir Gewerbeunternehmungen nicht versagen, sich gegen die potenzierten Gefahren der immer größeren und verderblicheren Schwankungen des Weltmarktes durch Zusammenschluß zu schützen. Je weiter die Volkswirtschaft in der Befriedigung zukünftiger, in der Gegenwart noch nicht wahrnehmbarer Bedürfnisse vorschreitet; je mehr die Spekulation, das Rechnen mit unsicheren zukünftigen Begebenheiten, integrierender Bestandteil jeder geschäftlichen Unternehmung wird; je größeres stehendes Kapital, je mehr Umsatzkapital in der Unternehmung riskiert werden muß: um so berechtigter ist jene gegenseitige Versicherung, die in der Kartellbildung liegt und die das Risiko aufteilt, mildert, eventuell auch beseitigt.

Der Maßstab also, der bei der Beurteilung der durch die Kartelle hervorgerufenen oder begünstigten Einkommensverteilung anzulegen ist, muß ein ziemlich hoher, den großen Zügen der heutigen Weltwirtschaft entsprechender sein. Und es wird kaum behauptet werden können, daß die durch die Kartelle erzielten Gewinne, an diesem Maßstab gemessen, als ganz übermäßig hoch erschienen. Nur eine Gefahr ist nach dieser Richtung hin zu verzeichnen, und zwar eben deshalb, weil die Kartelle bereits die Grenze des Erlaubten erreicht haben, und weil die gesellschaftliche Entwicklung einem größeren Umsichgreifen der Bewegung und einer Verschärfung der Gegensätze in der Einkommensverteilung eher günstig als hinderlich zu sein scheint. Der Zeitpunkt wird also wohl bald herangerückt sein, wo die anschwellende Flut eingedämmt und ihrer weiteren Verbreitung auch von seiten

der Staatsgewalt ein energisches Veto gegenübergestellt werden muß.

Schlimmer jedoch steht die Sache mit den Trusts, die nicht nur jedem gegenüber, mit dem sie in Berührung kommen, eine übermäßige wirtschaftliche Macht entfalten können, sondern auch einzelnen Beteiligten ganz enorme und unberechtigte Vorteile sichern. Die Industrial Commission hat auch anerkannt, daß die Ausübung der Machtfunktion des Trusts in den Händen einzelner weniger konzentriert sei, und daß diese wenigen ein unverhältnismäßig großes Einkommen erlangen. Andrerseits hebt aber die Industrial Commission auch hervor[1]), die Trusts hätten die Lebenshaltung der Gesellschaftsklassen mit geringem Einkommen gehoben und die Unterschiede zwischen diesen im allgemeinen gemildert, was in seiner ökonomischen Wirkung einer günstigeren Einkommensverteilung gleichkommt.

Ob also Kartell oder Trust, ob die durch sie hervorgerufenen und verschärften Gegensätze in der Vermögens- und Einkommensverteilung schon vorhanden sind oder vorläufig nur drohen: auf jeden Fall sind all das nur Einzelsymptome des großen zentralistischen Zugs unserer Zeit und nur in unserer freien Gesellschaftsordnung möglich; sie sind also nicht von der Kartellbewegung hervorgerufen, und wollen wir sie beseitigen, so muß das Grundprinzip unserer Wirtschaftsordnung geändert, ein neuer Bau auf neuen Grundlagen errichtet werden.

Mit Recht macht aber Fridrichowitz[2]) auf eine andere Gefahr der Kartellbildung aufmerksam, der die Unternehmer selbst ausgesetzt sind: daß nämlich die größere Ausbreitung der Kartellbewegung das Aufsaugen der kleinen Unternehmer von seiten der großen nach sich ziehe. Der kleine Unternehmer werde durch die Kartellbildung von drei Seiten bedroht: erstens suchten die Kartelle das Auftauchen von neuen Unternehmungen zu verhindern und führten einen gefährlichen numerus clausus in den Verkehr ein; zweitens trachteten sie in noch größerem Maße die schon bestehenden kleinen Unternehmungen in sich einzuverleiben als die großen Unternehmer im freien Wettbewerb; drittens begünstige die Entwicklung der Kartelle überhaupt die Fusionen, deren Zahl von Jahr zu Jahr wachsen werde. — Es ist nicht zu

---

[1]) Bd. XIX Final Report.

[2]) „Kartelle“, Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, Bd. 51 S. 647 ff.

leugnen, daß dieser dreifache Prozeß besteht und wirkt. Man muß nur einen Blick auf das Wirken der Trusts in den Vereinigten Staaten werfen, um zu beobachten, wie sich die Schar selbständiger Unternehmer unter dem Druck der Trusts zu ihren Beamten, Agenten, Kommissionären umwandeln. Glaubwürdige Zeugen wiesen vor der Industrial Commission auf diese Schattenseite der Trustentwicklung hin; auch solche, die sich im übrigen trustfreundlich äußerten.[1]) Allerdings betonten wieder andere[2]), der unabhängige Gewerbsmann könne seine Stellung auch gegenüber den Trusts behalten, wenn er dieselbe mit genügender Intelligenz und Energie verteidige. Es hängt eben nur vom erforderlichen Maß dieser „genügenden" Intelligenz und Energie ab.

Trotzdem aber die Tatsache unstreitig feststeht, darf ihre Beurteilung dieselbe nicht einseitig als unbedingt bedauernswert und schädlich bezeichnen. Es muß vielmehr dieselbe Tatsache anders bewertet werden für Länder mit mächtig vorwärtsschreitender, aufblühender Industrie und anders für solche, wo der gewerbliche Verkehr sich langsamer oder überhaupt nicht entwickelt. Die ersteren werden kaum das Schauspiel eines numerus clausus mitmachen können: die lebhafte Nachfrage wird trotz aller Kartelle immer neue und neue Unternehmungen ins Leben rufen, und das Erstehen (ja sogar schon die nahe Möglichkeit des Erstehens) einer Outsiderkonkurrenz ist das bewährteste Mittel, die Kartelle in Schranken zu halten. Wir sehen eben, daß sogar die Alleinherrschaft des Standard Oil Trust bald sein jähes Ende erreicht. Ein zweites Beispiel liefert die österreichisch-ungarische Sodaindustrie, wo es der lebensfähigen Outsiderkonkurrenz gelang, ihre Aufnahme in das Kartell geradezu zu ertrotzen.[3]) Anders in Staaten und Zeiten der Stagnation, wo aber der numerus clausus nicht im Wesen der Kartellierung, sondern in dem der Konjunktur, nämlich im Mangel an Nachfrage, begründet ist. — Derselbe Unterschied ist auch bei Beurteilung der Fusionierungstendenz maßgebend. Aufblühende Industrien rufen Fusionierungen hervor, weil das Wachstum der Produktion und der an sie gestellten Anforderungen auch erhöhte Spannkraft,

---

[1]) Industrial Commission Bd. I S. 34, 146, 181, 253, 295, 391, 746.
[2]) Ebenda Bd. XIII S. 132, 271, 293, 345, 504.
[3]) Siehe ausführlicher oben S. 129 ff.

größeren Kapitalbesitz, bessere Maschinen, vielseitigere Kenntnisse, Beherrschung und Überblick der Marktverhältnisse erheischt. All das ist höchst erfreulich und solche Fusionen sind beneidenswerte Symptome einer entwicklungsfähigen und im Fortschritt begriffenen Industrie. Anders z. B. in Ungarn, wo die schwächliche und vom Staat zu Tode protegierte Industrie eine beinahe krankhafte Neigung zu Fusionierungen aufweist. Hier wären also eventuell Maßregeln am Platze, um Bestrebungen der Kartelle, die auf die Unmöglichmachung der Outsiderkonkurrenz oder auf das Verhindern des Zustandekommens einer solchen gerichtet sind, zu begegnen.

Die mäßigende Wirkung der Outsiderkonkurrenz ist übrigens im allgemeinen in dem Maße illusorisch, in welchem es den Kartellen möglich ist, dieselbe — sei es durch Gegenkonkurrenz, sei es durch Ankauf, Einschmelzung, Aufnahme in das Kartell usw. — zu beseitigen. Und dies gelingt den Trusts ungleich leichter als den europäischen Kartellen. Wenn letztere mit Erfolg operieren, so können sie einer baldigen Konkurrenz sicher sein: entsteht keine solche von außen, so erwacht sie innerhalb der Kartelle selbst. Der Trust aber kennt kein anderes Interesse als das eigene, spart weder Kosten, Mühe, Geschäftskniffe, noch politische Beeinflussung, um seinen Gegner zugrunde zu richten. Die Geschichte der Trusts liefert interessante Beispiele dafür, wie sie es zuwege bringen, die Konkurrenten wenigstens zur Einschmelzung zu zwingen.

Im Jahre 1899, als Carnegie sich zum erstenmal erbötig machte, sich ins Privatleben zurückzuziehen, stand mit der Carnegie Steel Company einerseits die Morgansche Federal Steel Company, andrerseits die Mooresche National Steel Company in unmittelbarer Konkurrenz. Derselben standen noch andere Riesenunternehmungen, die Rohmaterial und Halbzeug herstellten, gegenüber. Alle diese Concerns bildeten eine so enge Vereinigung, daß sie den Markt der Carnegie Steel Company ernstlich bedrohten. Zur Selbstverteidigung bemächtigte sich Carnegie 1899 des Verkehrs auf den großen Seen und sicherte sich dadurch den Vorrat an Rohmaterial. Die nächsten Jahre benützte er, um eine Reihe der riesenhaftesten und vollkommensten Werke einzurichten, die das Rohmaterial durch alle Stadien hindurch verarbeiteten, und verfügte damals schon über die best geführten und ausge-

statteten Stahlbetriebe. Er nahm in seinem Geschäft nie Rücksicht auf Dividenden. Während der zweijährigen Depressionszeit steckte er von den Einnahmen in Hoffnung der Erhöhung derselben 20 Millionen Dollar in sein Unternehmen. Seine Konkurrenten verfügten nicht über diese Vorteile. Wenn sie auch geschäftlich nicht schwächer waren, so war die finanzielle Grundlage ihrer Unternehmungen doch viel unsicherer, da sie mit allen Übeln des aufgewässerten Grundkapitals kämpften. Sie gingen den Stahlkrieg mit einem Reservefonds von kaum 7 % ein. Und doch mußten sie die Schlacht aufnehmen oder aber den Feind durch Einschmelzung zum Gefährten verwandeln. Sie wählten das letztere und 1901 entstand die United States Steel Corporation.

§ 21. Die Wirkung der Kartelle und Trusts auf die Stellung der Arbeiter.

Die sozialpolitische Bedeutung der Kartellbewegung liegt in ihrer Wirkung auf die Arbeiter, namentlich auf die gewerblichen Arbeiter. Die Kartelle und ihre Politik berühren die Arbeiterklasse im Stadium des Konsums ebenso empfindlich wie in dem der Produktion, denn diese Bevölkerungsschicht bildet den Hauptstock der Konsumenten der Artikel der Massenproduktion, und hängt andrerseits in Beziehung auf ihr Einkommen ebenso wie auf ihre soziale Freiheit von der Politik der Kartelle ab.[1]) Es kommen hierbei wesentlich drei Fragen in Betracht: 1. Die Erhöhung der Löhne im Verhältnis mit dem erhöhten Einkommen der kartellierten Unternehmungen; 2. eine möglichst ständige Anstellung der Arbeiter und 3. die Sicherung ihrer sozialen Unabhängigkeit.

Was zunächst die letzte Anforderung betrifft, so kommt es hauptsächlich auf die Form der Kartellierung an. Je straffer die Organisation der Unternehmer, um so mehr werden sie die Fähigkeit und in der Regel auch die Neigung dazu haben, besonders die Vereinigungsfreiheit der Arbeiter einzuschränken. Die einheitlichste Organisation, der Trust, muß also — caeteris paribus — von diesem Standpunkt aus als die gefährlichste für die Unabhängigkeit der Arbeiter bezeichnet werden. Allerdings haben sich diese Befürch-

---

[1]) Landesberger a. a. O. S. 341 ff.

tungen in Amerika in nur sehr geringem Maße verwirklicht. Das durch die Industrial Commission veranstaltete Zeugenverhör liefert einen Beweis dafür, daß die Mehrzahl der Trusts die Trade Unions anerkennt und betreffs der Arbeitsbedingungen und Arbeitslöhne sich mit ihren Bevollmächtigen in Unterhandlungen einläßt. Nur ganz ausnahmsweise kommt es vor, wie z. B. in der Tabakindustrie, daß mit den Vertrauensmännern der Trade Unions nicht verhandelt wird; aber auch hier steht es den Angestellten frei, in Trade Unions einzutreten. Auch die Vertreter der in dem Stahltrust vereinigten Trusts ließen sich in Unterhandlungen mit den Anführern der Arbeitervereinigungen ein. Allerdings behielten die Trusts in mehreren Fällen die Oberhand über die Trade Unions. Die American Smelting and Refining Company schützte sich 1899 gegen den Streik in Colorado durch das Schließen der dortigen Werke, indem sie die Arbeit in ihren anderswo gelegenen Fabriken erledigen ließ. Dieser Ausweg steht den Trusts natürlich nur dann frei, wenn die Arbeiter in der betreffenden Industrie nicht einheitlich organisiert sind. Sind sie es, und erstrecken sich die Trade Unions auf das Gebiet eines ganzen oder mehrerer Staaten, so sind sie mächtig genug, um auch den Trusts entgegentreten zu können. So vereint die Federation of Labor sämtliche Arbeiter von Nord- und Südamerika in einer einheitlichen Organisation in der Weise, daß ihr die Trade Unions der einzelnen Industriezweige bereits größtenteils als Mitglieder beigetreten sind. Die Federation wurde 1881 mit 50000 Mitgliedern gegründet, zählt heute fast zwei Millionen und hat beiläufig $^4/_5$ der Trade Unions in sich aufgenommen. Die Ziele der Trade Unions wurden beträchtlich befördert durch das System des Union Label (Unionsschutzmarke). Die Trade Unions kennzeichnen Waren jener Unternehmungen, die sie anerkennen und die den Arbeitern angemessene Löhne und Arbeitsbedingungen gewähren, mit ihrer Schutzmarke und machen energische Propaganda bei den Konsumenten, damit diese nur solche Waren annehmen.

Die beste Machtprobe der Arbeitervereinigungen lieferte der Anthrazitkohlenstreik, während dessen Verlauf die Federation of Labor annähernd eine Million Dollar aufbrachte und welcher mit dem Siege der Arbeiter endete. Auch gegenüber dem Tapetentrust (Wall Paper Association) bewiesen die Arbeiter ihre

Überlegenheit. In diesem Industriezweig war vor Bildung des Trusts zwei bis drei Monate jährliche Ruhezeit eingeführt. Als der Trust zustande kam, forderten die Arbeiter elf Monate Arbeitszeit, und da die Trade Union sämtliche in dieser Industrie tätigen Arbeiter in sich schloß, mußte der Trust nachgeben. Dasselbe wiederholte sich, als die Arbeiter später sich die ganzjährige Arbeitszeit erzwangen, ja der Trust war sogar genötigt, auch eine Lohnerhöhung zu gewähren. Aus diesen Erfahrungen schloß Burns, Präsident des Tapetentrusts, vor der Industrial Commission, daß die streng organisierten Arbeiter einem großen Arbeitgeber gegenüber eine noch größere Macht ausüben können als gegenüber mehreren.

Hingegen errang die United States Steel Corporation 1901 den Sieg über den Arbeiterstreik, da die Arbeiter nicht einheitlich organisiert waren und der Trust in der Lage war, die Arbeit in den übrigen Werken fortzusetzen und die Bestellungen zu effektuieren. Und den vollständigsten Erfolg erntete über einen Streik die Carnegie Company, welche, nicht organisierten Arbeitern gegenüberstehend, die Vermittlung der Unions in ihren Fabriken abweisen konnte.

Die Industrial Commission, die ihre Untersuchungen vor Ausbruch des Kohlenstreiks beendete, entschied die Frage nicht, welche von den Parteien im Krieg der organisierten Arbeit und des organisierten Kapitals günstiger gestellt sei. Und trotzdem einzelne Anführer der Union der Überzeugung Ausdruck gaben, daß die Kapitalsanhäufung der Trusts den Bestand der Unions und somit die Interessen der Arbeiterklasse gefährden, ist der größte Teil der Häupter der Arbeiterschaft und besonders auch Gompers, Präsident der Federation of Labor[1]), der Ansicht, daß die Macht der Trade Unions noch wesentlich zu erhöhen sei, und daß die Ersparnisse der Trusts eben deshalb auch die Stellung der Arbeiterschaft bessern werden, da es den Trade Unions gelingen müsse, die Beteiligung der Arbeiterschaft am erhöhten

[1]) Einer der Autoren hatte Gelegenheit mit S. Gompers über die Trustfrage zu sprechen. Dieser führte bei der Gelegenheit aus, der Trust habe mehr die gut organisierten Arbeiter zu befürchten als umgekehrt. Wie der Trust seine Lage mißbrauche, könnte sich die Arbeiterorganisation durch Androhung des Streiks eine günstigere Lage sichern. Die gesetzliche Maßregelung der Trusts wäre deshalb nur mit der Einschränkung erwünscht, daß die Arbeitervereinigungen von diesen Maßregeln ausdrücklich ausgeschlossen würden.

Gewinn in Form von Lohnerhöhungen zu erkämpfen. Es wird auch darauf hingewiesen, daß die Anstellung der Arbeiter bei den Trusts eine beständigere sei.

Hauptsächlich kommt es darauf an, ob eine Verständigung zwischen Arbeiter und Arbeitgeber zustande kommt oder nicht. Im ersten Fall kommt ein Teil der Ersparnisse des Trusts unbedingt den Arbeitern zugute. Ist doch der Lohnkrieg selbst mit so ungeheuern Auslagen verbunden, daß anderweitige Ersparnisse des Trusts von ihm völlig aufgebraucht werden. Gelingt es aber dem Trust nicht, den Warenmarkt zu kontrollieren, entsteht vielmehr eine energische Konkurrenz ihm gegenüber, so wird daraus eher der Konsument als der Arbeiter Nutzen ziehen. Natürlich ist es eine äußerst schwierige Aufgabe, diese Eintracht zwischen Arbeiter und Arbeitgeber zustande zu bringen, und noch mehr, aufrecht zu erhalten. Gemeinsame Ausschüsse der beiden Parteien haben auch hier, wie in England, manches Mißverständnis beseitigt. Am erfolgreichsten sind solche Kompromisse, wenn Arbeiter und Arbeitgeber im ganzen Industriezweig einheitlich organisiert sind. Es gibt auch Trusts, die ihre Angestellten dazu bewogen, ihre Ersparnisse in Aktien der Gesellschaft anzulegen, und sie somit am Erfolg der Unternehmung interessierten. So kaufen z. B. die Arbeiter der National Steel Company die Prioritätsaktien der Gesellschaft. Von mehreren Seiten wurde auch geplant, einen Teil der Prioritätsaktien zu einem festgesetzten und von den Börsenpreisen unabhängigen billigeren Preise für die Arbeiter zu reservieren.

Ein interessanter Vorschlag der friedlichen Einigung zwischen Arbeitern und Arbeitgebern rührt vom Birminghamer Fabrikanten E. P. Smith her. Es sollten Verbände (alliances) gegründet werden, die sämtliche Arbeiter und Arbeitgeber eines Industriezweiges umfaßten. Das Verhältnis der Arbeiter zu den Arbeitgebern, die Höhe der Löhne und die annähernden Warenpreise würden dann von einem Ausschuß, in welchem beide Kategorien durch eine gleiche Anzahl von Mitgliedern vertreten wären, in der Weise festgestellt, daß Arbeitslöhne und Produktionsnutzen gleich angemessen erscheinen. Wages fairly high, profits fairly large. Sollte nachher eine neue, rein kapitalistischen Interessen dienende Konkurrenz auftreten, so würden die Arbeiter ihr Mitwirken verweigern und der Verband könnte

zu ihrer Bekämpfung auch eine Preisherabsetzung beschließen. Sollten hingegen irgendwo die Arbeiter mit übertriebenen Anforderungen auftreten, so würde der Verband auch gegen diese Stellung nehmen und die Anstellung solcher Arbeiter verweigern. Über diesen Vorschlag bemerkte Jenks[1]), der „forgotten man“ sei in diesem Falle der Konsument, da der Profit und Arbeitslohn, den die Interessenten selbst feststellten, für den Konsumenten sicherlich zu hoch ausfallen würde. Allerdings übersieht dabei Jenks, daß der Trust auch heute oft und gern den Konsumenten über die eigenen Dividenden vergißt.

All diese Versuche waren bisher nicht besonders erfolgreich. Die Anführer der Arbeiterschaft begegnen ihnen mit Mißtrauen, in der Befürchtung, den Trusts zu noch größerer Macht gegenüber den Arbeitern zu verhelfen und ihnen Lohnherabsetzungen noch zu erleichtern. Und die Leiter der Unions sind auch keine Anhänger dieser Lösung.

Was die europäischen Verhältnisse betrifft, so weist Landesberger richtig darauf hin, daß die Kartellbewegung eigentlich erst in den letzten zwei Jahrzehnten größeren Aufschwung genommen, also in einer Zeit, in der das soziale Bewußtsein wenigstens in Deutschland bereits erstarkt war und die politische Macht der Arbeiterschaft eine solche Höhe erreicht hatte, daß die Betätigung etwaiger Unternehmertendenzen nach dieser Richtung außerordentlich starke Gegenströmungen der öffentlichen Meinung hervorgerufen hätte.[2]) Ja, man könnte sagen, daß die öffentliche Meinung sich eher eine Parteilichkeit zu Gunsten der Arbeiterschaft, namentlich eine Sympathie für praktisch unerfüllbare Anforderungen seitens derselben zuschulden kommen läßt. Davon mag es wohl herrühren, daß sich die Kartelle in Europa kaum jemals an der Vereinigungsfreiheit der Arbeiter vergriffen haben. Wenn also auch eine rechtliche Anerkennung der Koalitionsfreiheit der Arbeiter vom allgemeinen Standpunkt unbedingt erwünscht und selbstverständlich ist, so muß gegenüber Klein[3]) betont werden, daß dies für die Kartelle den Charakter einer reinen Präventivmaßregel bedeutet, in Anbetracht einer möglichen, zukünftigen, übermäßigen Machtentfaltung.

---

[1]) A. a. O. S. 188.

[2]) Vergl. Landesberger a. a. O. S. 344.

[3]) Verhandlungen des 27. Deutschen Juristentages Bd. IV S. 493 a. E.

Jedenfalls gestaltet sich aber ein Lohnkampf mit kartellierten Unternehmungen ungleich schwieriger als mit konkurrierenden. Namentlich bei ungünstiger Konjunktur mag ein Streik dem Kartell ganz erwünscht kommen, und in Ermangelung einer Konkurrenz ist der Unternehmer auch dem nicht ausgesetzt, daß sein Konkurrent den Streik benutzen werde, um durch Einstellung von Arbeitern seine Produktion zu erhöhen, seine Produktionskosten zu vermindern und einen Teil des Absatzes seines Konkurrenten an sich zu ziehen.[1])

Was nun die Stellung des Arbeiters bezüglich der massenhaften Entlassungen betrifft, so wird dieselbe in der alten und neuen Welt ungemein verschieden beurteilt. Es wird betont, wie leicht sich Arbeitsgelegenheit im Reiche der Trusts biete, und wie wenig wählerisch man drüben sei, wenn es heiße, Geld zu verdienen.[2]) Und es ist gewiß kein Zufall, daß dieser Gesichtspunkt vor der Industrial Commission überhaupt nicht auftauchte. Dennoch scheint uns der Unterschied nicht so durchgreifend. Der Prozentsatz der Arbeitslosen war in Amerika immer ein gewaltiger. Er wird zeitweilig auf 30% geschätzt.[3]) Unter solchen Umständen bedeuten eine rückgängige Konjunktur und die damit verbundenen Massenentlassungen eine wesentliche Erhöhung des Arbeiterangebots, ziehen ein entsprechendes plötzliches Sinken des Arbeitslohnes in der betreffenden Industrie nach sich und gefährden den schwer errungenen Erfolg von Kämpfen und Bemühungen von Jahrzehnten. Und diese Gefahr droht mit um so bedauerlicheren Folgen, je durchgreifender die Kartellbewegung vor sich geht; und kontrolliert das Kartell den ganzen Industriezweig, so bedeutet die Entlassung für eine Schar von Menschen nicht viel Besseres wie den Hungertod. Es muß bloß auf die allbekannte Tatsache verwiesen werden, wie schwer sich Arbeiter entschließen, zu einem andern, wenn auch verwandten, Industriezweig überzugehen. Der bisher günstige Verlauf des Arbeiterangebots in Amerika wird also wohl hauptsächlich auf den geschäftlichen Aufschwung zurückzuführen sein, wenn er überhaupt vorhanden war, und wenn das Schweigen der Protokolle der Industrial Commission nicht seinen Grund im eigentümlichen amerikanischen

[1]) Vergl. Landesberger a. a. O. S. 344; Pohle a. a. O. S. 114.
[2]) Vergl. Landesberger a. a. O. S. 343; Jenks a. a. O. Kap. 9.
[3]) Vergl. Schmoller, Grundriß, Bd. II S. 308.

Selbstgefühl hat, welches nichts beschämender und erniedrigender findet als das Geständnis, so unbeholfen zu sein, um nicht einmal sein tägliches Brot zu verdienen. Es wird demnach für die Trusts ebensogut wie für die europäischen Kartelle behauptet werden können, daß sie Arbeiterkrisen zu verschärfen, ja heraufzubeschwören vermögen. Ja sie müssen es sogar, wenn sie ihre Funktion, nämlich die Anpassung des Angebots an die jeweilige Nachfrage und die Beseitigung oder wenigstens Milderung der Krisen, erfüllen wollen. Wie wir noch eingehender sehen werden, geschieht dies eben durch Einschränkung der Produktion und Ersparnisse an Produktionskosten, um eine Überfüllung der Warenvorräte verhüten und eine mäßige Preisreduktion durchführen zu können. Die Krise wird jedoch hierdurch nur teilweise beseitigt, teilweise aber auf die Arbeiter abgewälzt. Die Produktionseinschränkung bedingt die Entlassung einer Anzahl von Arbeitern und verschlechtert dadurch den Stand des Arbeitermarktes. Geschieht die Entlassung massenhaft, zufolge Einstellung ganzer Betriebe, so ist eine schwere Krise kaum zu vermeiden; geht sie aber langsam vor sich, so wird zwar ein weniger fühlbarer, aber um so anhaltenderer Druck auf die Löhne ausgeübt. Allerdings muß im allgemeinen all dies Übel noch geringer bezeichnet werden, als wenn eine allgemeine Geschäfts- oder Industriekrise das jähe Untergehen von ganzen Unternehmungen verursacht[1]); doch könnten eventuell Wege gefunden werden, die den durch derartige Entlassungen verursachten Schaden wenigstens teilweise auf die Unternehmer oder durch diese auf die Konsumenten zurückwälzen, und vollends gerechtfertigt ist das Postulat, daß die schweren Folgen von Massenentlassungen nicht ausschließlich durch die Arbeiter getragen werden.[2])

Allerdings scheint es, daß der Arbeiter sich in günstigen Zeiten leichter zum Verlassen seiner Anstellung als der Arbeitgeber bei ungünstiger Konjunktur zur Entlassung von Arbeitern entschließt. Nach Goetzke[3]) weist das Verhältnis der angestellten und entlassenen Arbeiter auf dem Gebiet des Knappschaftsvereins zu Bochum folgende Zahlen auf:

---

[1]) Vergl. Landesberger a. a. O. S. 343, 344.
[2]) Vergl. Klein a. a. O. S. 494.
[3]) Das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat, Essen 1905, S. 136.

Auf je 100 Mann der Belegschaft entfielen:

	Zugang	Abgang	Durchschnittswechsel
1896	45	40	42,5
1897	50	45	47,5
1898	50	49	49,5
1899	56	51	53,5
1900	58	52	55
1901	46	47	46,5
1902	48	42	45

Bekanntlich bedeutet das Jahr 1901 den Endpunkt der Hausse und den Anfang der Baisse; trotzdem befindet sich die Bewegung von hier ab im Abnehmen. Zweifellos ist während der Zeit der starken Arbeiternachfrage der Arbeitgeber der nachgiebigere Teil; woraus Goetzke[1]) richtig folgert, daß es in der Hausse meistens der Arbeiter ist, der auf günstigere Anstellung hoffend, seinen Platz wechselt. Die angeführten Zahlen beweisen übrigens auch, daß ein Rückgang in der Produktion, wie er im Jahre 1901 stattfand, keine tiefergreifenden Entlassungen nach sich zog.

Die Geschichte des Kohlensyndikats belehrt uns andererseits darüber, daß ungünstige Jahre auch das Syndikat dazu bewogen, Ruheschichten in größerer Anzahl einzuführen, was den Jahreserwerb des Arbeiters wesentlich und nachteilig beeinflußt. In günstigen Jahren übersteigt die Zahl der Arbeitstage beträchtlich die 300 (1900: 319); 1901 gab es eben 300; 1902 bloß 296. Je besser natürlich der Arbeitgeber gestellt ist, und je nachdrücklicher er sich den Konsum auch für die Zukunft sichern kann, um so weniger ist auch der Arbeiter solchen Einschränkungen ausgesetzt; und dem entspricht die Tatsache, daß die nicht syndizierten Kohlengruben (Saargebiet) auch in den günstigsten Jahren nicht 300 Arbeitstage erreichen.

Was drittens die Lohnhöhen betrifft, so ergab sich als Resultat der Untersuchungen der Industrial Commission, daß sich kein einziger Fall vorfand, wo ein Trust die Herabsetzung der Löhne angestrebt hätte. Das Department of labor veranstaltete auch in dieser Richtung Erhebungen und fand in Einklang mit der Industrial Commission, daß die Trusts die Löhne wenigstens in dem Maße erhöhten wie die Einzelunternehmungen. Natürlich hängt

[1]) A. a. O. S. 137.

dies einerseits mit der einheitlichen Organisation der Arbeiter, andererseits mit dem geschäftlichen Aufschwung und der monopolistischen Stellung der Trusts zusammen. Und das Maß der Lohnerhöhung steht noch immer in gar keinem Verhältnis mit den erhöhten Einkünften der Trusts: der Standard Oil Trust zahlt 40% Dividenden, hat aber die Löhne um bloß 10% erhöht. Ferner muß bei Beurteilung des wirklichen Werts der Lohnerhöhungen auch die Verteuerung des Lebens in Betracht gezogen werden, die gleichbedeutend ist mit der Verminderung der Kaufkraft des Geldes; und hierüber wird oft und viel in den Vereinigten Staaten geklagt.

Übrigens verschlechtert die Kartellierung überhaupt nicht unbedingt die Lage des Arbeiters. Die zügellose Konkurrenz geht, wie hierauf auch Steinmann-Bucher[1]) richtig hingewiesen, nicht nur zu Lasten des Unternehmers, sondern auch des Arbeiters vor sich; sie vermindert auch den Arbeitslohn, und beraubt die Arbeiterschaft einer Menge ihrer Wohlfahrt dienenden, aber von seiten des Arbeitgebers große Opfer fordernden Einrichtungen. Die durch die Kartellierung hervorgerufene Preissteigerung aber kommt teilweise auch dem Arbeiter zugute. In der Eisenindustrie stiegen die Löhne 1886—1904 von 2,71 Mk. auf 4,69 per Tonne[2]), unstreitig infolge der Entstehung von Syndikaten. All das Gesagte tritt auch bei den Forschungen über das deutsche Kohlensyndikat hervor, die ergeben haben, daß die Syndizierung im allgemeinen eine Lohnerhöhung zur Folge hatte, und zwar eine stärkere Erhöhung als zur selben Zeit bei den nicht syndizierten Gruben eintrat. Allerdings ist auch hier festzustellen, daß die Lohnerhöhung nicht im Verhältnis mit der erhöhten Rentabilität der Unternehmung stand.[3])

Aus der Menge der Daten greifen wir folgende als charakteristischste heraus:

Die Löhne befinden sich zwischen 1862—1900 ständig in aufsteigender Bewegung; im Ruhrrevier und in Oberschlesien fallen sie 1900—1902 und steigen wieder 1903; im Saarrevier bleiben

[1]) Wesen und Bedeutung der gewerblichen Kartelle, in Schmollers Jahrbuch, 15. Jahrgang, S. 502 ff.

[2]) So Engel in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik, Mannheim, 1905.

[3]) Vergl. hierzu und zum folgenden Goetzke a. a. O. S. 133—165; Bueck und Leidig, Der Ausstand der Bergarbeiter im Ruhrkohlenrevier usw., Berlin 1905; Kontradiktorische Verhandlungen, Heft I S. 246, Heft X S. 446, 593.

sie annähernd gleich. Die oberschlesischen Löhne sind ständig niedriger als die andern zwei. Von 1896 an bleibt auch das Saarbecken hinter dem Ruhrrevier zurück und nähert sich ihm erst 1902 wieder. Im ganzen ist also, 1892 ausgenommen, der Lohn des Ruhrarbeiters der höchste. Ja, der Unterschied wächst ständig bis 1900, d. h. der Arbeiter nahm ständig am heranwachsenden Gewinn des Kohlensyndikats teil. Das Wachstum des Arbeitslohnes in Oberschlesien betrug 1893—1900 32,66%, an der Ruhr 40,8%. Hingegen wuchs während derselben Zeit der Lohn an der Saar (nicht syndizierte Gruben) bloß mit 12,86%. Die Zechendirektion Gelsenkirchen, die zum Syndikat gehört, wies für den bezeichneten Zeitraum ein Gewinnwachstum von 27% und eine Lohnerhöhung von 26% aus. Infolge des Rückgangs von 1901—1902 fielen die Löhne des Kohlensyndikats in größerem Maße als die in Oberschlesien und an der Saar, ja letztere erholten sich wieder nach einem kurzen und geringen Rückfall. Mit der Besserung der Marktlage in 1903 sind aber wieder die Ruhrlöhne die höchsten. Was nun das Verhältnis des Unternehmergewinnes zum Arbeitslohn betrifft, so stiegen die Dividenden auch 1901 noch und weisen erst 1902 einen geringen Rückfall auf; trotzdem wurden die Löhne, wie wir sahen, schon 1901 herabgesetzt, und zwar unter die Höhe von 1899; 1902 erreichen sie nicht einmal mehr die Höhe von 1889, und 1903 erholen sie sich auch nur bis zur Mitte ihrer Höhe in den Jahren 1889 und 1899. Unstreitig trafen also die ungünstigen Geschäftsjahre die Arbeiter stärker als die Arbeitgeber. Aus all dem folgt, daß das Syndikat sich nicht bloß keine Verdienste um das Beständigwerden der Löhne erwarb, sondern im Gegenteil die Höhe derselben größeren Schwankungen aussetzte. Die Arbeiter der syndizierten Gruben nahmen in erhöhtem Maß teil an dem Gewinn der guten Jahre, doch im Augenblick als dieser Gewinn sich einigermaßen verringerte, wurde der Rückfall zu allererst durch Ersparnisse an den Löhnen wettzumachen versucht. Die absolute Lohnhöhe wurde durch das Syndikat gesteigert, und die Reduktion überschritt nicht jenes Minimum, welches die Löhne der nicht syndizierten Werke vertreten. Doch steht die Lohnerhöhung mit dem Wachstum des Unternehmergewinnes und die Lohnreduktion mit der Verminderung desselben nicht im Verhältnis, beide zum Nachteil des Arbeiters.

Ob nun all dies im Schlußergebnis zum Vor- oder Nachteil der Arbeiterklasse gereicht, ist natürlich Auffassungssache. Einige halten den bescheideneren, aber ständigen Lohn für vorteilhafter als einen zeitweilig höheren, aber schwankenden[1]; wir sind anderer Meinung, besonders was die zukünftige Entwicklung betrifft, wo zu erhoffen ist, daß auch die ökonomische Schulung und Fähigkeit zur Selbstdisziplinierung der Arbeiterklasse soweit gedeihen wird, um den Überfluß der reichen Jahre zur Deckung des Ausfalls schlechterer Zeiten beiseite zu legen. Und ist dies erreicht, so haben die Lohnschwankungen ihre Gefährlichkeit eingebüßt.

§ 22. Die Wirkung der Kartelle und Trusts auf den Zwischenhandel.

Die Literatur beachtet im allgemeinen die Wirkung der Kartellbewegung auf die Kaufleute nicht in genügender Weise. Steinmann-Bucher und Tschierschky sind die einzigen, die diese Seite des Problems aufwerfen und auch von diesem Standpunkt aus, wie im allgemeinen, zu kartellgünstigen Resultaten gelangen.

Die nachteilige Lage des Produzenten dem Zwischenhändler gegenüber im Zustande des freien Wettbewerbs charakterisierte treffend Gates vor der Industrial Commission, als er die Ursache der Gründung der American Steel and Wire Company folgendermaßen beschrieb: Nach dem alten System kann der Geschäftsmann mit einem halben Dutzend Fabrikanten in Verbindung stehn, und unter diesen können sich 1—2 solche befinden, die er gerecht behandelt. Im allgemeinen werden aber Stundungen verlangt, unberechtigte Anforderungen gestellt, die jetzt viel seltener geworden sind. Die erste Folge der Trusts war das Aufhören der säumigen Zahlungen und das Erzwingen pünktlicher Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen seitens der Geschäftsleute. Die American Steel and Wire Company setzte die Summe der Abschreibungen infolge Uneintreibbarkeit von $^1/_2$% auf $^1/_{25}$% herab. Im Laufe des Jahres 1890 verlor die United States Rubber Company bei einem Verkehr von 28 Millionen Dollar kaum 1000 Dollar wegen Uneintreibbarkeit; vor der Vereinigung betrug derselbe Verlust mehr als 100000 Dollar.

[1] So Goetzke a. a. O.

Der heutigen kapitalistischen Produktion — sagt Tschierschky[1]) nach Van der Borght — tritt der teils durch die Genossenschaften, teils den Handel vertretene Konsum in immer engeren Organisationen gegenüber. Besonders die Fertigwarenindustrie leidet unter dem Druck der Gegenorganisationen; und es sind die Preisnachlässe und andere Begünstigungen, die die großen deutschen Warenhäuser sich zu erzwingen wußten, zur Genüge bekannt.

Unstreitig entwendet die vorschreitende Kartellbewegung und namentlich das Bilden von Kartellen höherer Ordnung dem Zwischenhandel ein gutes Stück seines Gebiets. Dem gegenüber gibt es wieder nur einen Schutz, eine Gegenorganisation des Zwischenhandels, und zwar entweder in der Form, den Konkurrenzkampf mit den Kartellen organisiert einzugehen, oder aber sich mit ihnen zu einigen und entsprechend organisiert, die Rolle der Verkaufsstelle des Kartells zu übernehmen. Eine solche Kapitulation vor der Industrie wurde an zahlreichen Beispielen beobachtet. Deutschlands Petroleumbedarf wird größtenteils durch zwei Großhändler in Hamburg gedeckt, die kaum mehr sind, als Agenten des Standard Oil Trust; der oberschlesische Kohlenhandel befindet sich in den Händen von sechs Händlerkartellen, die den Absatz im Einvernehmen mit dem Syndikat befriedigen.[2]) Auch in Österreich-Ungarn entstand der Verband der Petroleum- und Zuckergroßhändler unter dem Druck der Produzentenkartelle. Den Zweck beider Vereinigungen bildet das Bestreben, die Erhöhung der Einkaufspreise durch Absatzkartelle auf die Konsumenten zu überwälzen.

Der Betätigungsdrang des Machtgefühls der Trusts einerseits, andererseits die Selbstverteidigung des Zwischenhandels schuf in Amerika das sogenannte „factor system". Jeder Trust ist bestrebt, auf irgend eine Weise eine Macht über den gesamten Handel zu erlangen. Die General Aristo Company, die in den Vereinigten Staaten die Herstellung von photographischem

---

[1]) A. a. O. S. 44.

[2]) Nach der Denkschrift sind diese Kohlenhandelkartelle den Produzentensyndikaten vollkommen unterworfen. In der Kohlenindustrie steuert die Entwicklung unvermeidlich der vollkommenen Ausschaltung des Zwischenhandels zu. Dies wurde während der kontradiktorischen Verhandlungen mehrerseits betont. Vergl. auch Gothein, Die Verstaatlichung des Kohlenbergbaues.

Papier kontrolliert, bringt ihre Waren mit einem Rabatt von 15% in den Handel, wozu ein weiterer Rabatt von 12% kommt zu Gunsten jener Abnehmer, die jede vier Monate eine Erklärung unterschreiben, daß sie kein anderes Kollodion-, Gelatin-, Bromid- oder Hervorrufpapier gekauft, verkauft oder auf Lager halten, als das Fabrikat der General Aristo Company. Die Eastman Kodak Company macht kein Geschäft mit Abnehmern, die auch Waren ihrer Konkurrenten führen. Auf dieselbe Weise erreichte die Pittsburg Plate Glass Company, die 72½% des amerikanischen Spiegelglases herstellt, ihre Macht. Vor Gründung dieses Trusts regelte die National Plate Glass Jobbers Association die Preise den Fabrikanten und Konsumenten gegenüber. Um die Macht dieser Gesellschaft zu brechen, investierte der Trust vier Millionen Pfund in den Verkaufszweig seines Geschäfts und eröffnete in 17 Städten Warenhäuser. Als er so den Markt sich unterworfen hatte, teilte er die Zwischenhändler in zwei Gruppen der Abnehmer, „a" und „b": die ersteren, die Großhändler konnten zu ermäßigten Preisen en gros kaufen; die letzteren zu höheren en detail. Der Trust lieferte gewisse Waren um 10—50% unter dem Herstellungspreis; nachdem aber gewisse Größen nur beim Trust zu haben waren, und nachdem er all denen, die seine Preise und Größen annahmen, einen Rabatt von 5%, zahlbar am Ende des Jahres, gewährte, konnte er ständig Herr des Marktes bleiben. Die American Tobacco Company und die Continental Tobacco Company, die insgesamt 80% des Marktes versorgen, verdanken ihre Stellung den geheimen Abmachungen mit den Zwischenhändlern: es gab eine Zeit, wo sie einen Gewinn von 2 Cent pro Dollar und einen weiteren Rabatt von 3% jenen Zwischenhändlern gewährten, die sich verpflichteten, die Waren gewisser Konkurrenzunternehmungen nicht zu führen.

Im eigentlichen factor-system wird nun das gleiche Vorgehen befolgt, aber ergänzt durch die Feststellung des Preises, zu welchem der Zwischenhändler die Ware weiterzugeben verpflichtet ist. In einem Zeitraum von 1—6 Monaten gibt der Großhändler eine feierliche Erklärung („affidavit") ab, die Preise eingehalten und nur Ware des Trusts geführt zu haben. Dieses Vorgehen kam im Zuckergeschäft auf und wurde bald ins Seifen- und Backpulvergeschäft übertragen.

Eigentümlicherweise leidet der Konsument nicht an dem factor system, und der Zwischenhandel begrüßt es vollends als das Mittel der Erlösung von einem verderblichen Konkurrenzkampf. Verständlich wird dies bloß in Anbetracht der riesigen Verluste, die der Konkurrenzkampf für den Kaufmann bedeutet. Zwischen dem Destillateur und dem Konsumenten des Branntweins gehen jährlich 40 Millionen Dollar wegen der Konkurrenz verloren. Ähnliche Verluste im Zuckergeschäft veranlaßten die Zwischenhändler, bei der American Sugar Refining Company selbst um Einführung des factor system anzusuchen. Und der Vorstand der American Grocers Association erklärte vor der Industrial Commission, die Händler wären ohne das factor system gezwungen, solche Waren mit Verlust zu verkaufen.[1]) Ganz ähnlich ging übrigens auch das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat vor, indem es den Zwischenhändlern untersagte, von anderen Kohle zu beziehen, und sie verpflichtete, neben der von ihnen bestellten auch eine gewisse Quantität minderer Kohle zu übernehmen.[2]) Es wurde auch von den Abnehmern gefordert, ihren Bedarf auf ein Jahr hinaus im vorhinein zu decken.[3])

Das richtig organisierte Kartell verdrängt demnach den Zwischenhändler, indem es ihn überflüssig macht; der industrielle Großbetrieb saugt den Handel ebenso auf wie das Kleingewerbe und erniedrigt den Kaufmann ebenso zu seinem Agenten wie den Gewerbsmann zum Lohnarbeiter.[4]) Unstreitig ist diese Entwicklung eine ökonomisch-ethisch unerwünschte, die die moderne Gesellschaftspolitik auf anderen Gebieten zu vermeiden sucht. Durch sie wird die Abhängigkeit der Arbeit vom Kapital gesteigert, denn die Existenz des im Dienste der Großindustrie angestellten Agenten ist aus tausend Gründen stärker von der Großindustrie und vom Großkapital bedingt als die des selbständigen Kaufmanns; die Übermacht des Großkapitals wird gefördert, die Vermögensunterschiede verschärft und einer beträchtlichen Anzahl von Existenzen der Boden entzogen.

---

[1]) Dies erwähnt auch Waentig a. a. O. S. 1207 Note 2. Vergl. weiter: Preliminary Report Vol. I Part. I Pag. 225 ff.; Montague a. a. O.

[2]) Kontrad. Verhandlungen Heft I S. 117, 154.

[3]) Ebendaselbst Heft I S. 115, Heft II S. 459.

[4]) Vergl. auch Tschierschky a. a. O. S. 44.

Und doch verfügt dieser neuere Anstoß zur Konzentration der Gütererzeugung, der sich in der Aufsaugung des Zwischenhandels durch die Großindustrie äußert, auch über alle Vorteile der Konzentration. Das Schwinden der Mittelstufen im Güterumlauf verbilligt die Ware, erhöht die Kaufkraft der Konsumenten und dadurch den Konsum selbst. Dieser wirkt wieder belebend auf die Produktion zurück und unterstützt somit eben die Großindustrie in ihrer Funktion. Was aber die Vernichtung der Kaufmannsexistenzen betrifft, so kann die Volkswirtschaft nicht auf die Untergrabung der Lebensmöglichkeiten einzelner bedacht sein, wenn ihre Ausschaltung dem allgemeinen Wohl günstig ist; und Steinmann-Bucher weist mit Recht darauf hin[1]), daß den wirklich tüchtigen kaufmännischen Kräften sich ein weites Feld der Betätigung auch im industriellen Organismus eröffne, und es sich lediglich um einen Übertritt aus dem unsicheren Vegetieren des Kaufmanns in eine entsprechend bezahlte und sichere Stelle des großen industriellen Betriebs handle.

§ 23. Wirkung der Kartelle und Trusts auf den Konsum und die Preisbildung.

Wenn wir uns nun anschicken, die Wirkung der Kartellbewegung auf den Konsum zu untersuchen, so muß zunächst erwähnt werden, daß diese Frage identisch ist mit dem Problem der Wirkung der Kartelle auf die Preisbildung. Wie bekannt, ist eine entwickelte Volkswirtschaft, namentlich großindustrielle Produktion und vollkommen ausgebildete Geldwirtschaft Grundbedingung der Kartellwirtschaft; zwei Faktoren, deren Voraussetzungen wieder sind das Vorhandensein eines Weltmarktes und eine durch denselben geregelte Preisbewegung. Dieser Zusammenhang mit der Preisbildung ist auch schuld daran, daß die Kritik der Wirkungen der Kartelle sich überhaupt darnach richtet, wie dieselben vom Standpunkt des Güterverbrauchs zu beurteilen sind. Wir stehen also auf dem Punkt, auf welchem die Achse des ganzen wirtschaftlichen Rades ruht, und es ist von hier aus der ganze Mechanismus als eine Einheit zu betrachten. Es darf nicht vergessen werden, daß es keinen Augenblick im wirtschaftlichen Leben gibt, wo die Entwicklung, die Umgestaltung,

[1]) A. a. O.

innehalten würde. Eine der wertvollsten Entdeckungen der modernen Wirtschaftswissenschaft bildet die Lehre der wirtschaftlichen Krisen. Das wirtschaftliche Leben bewegt sich in einer anhaltenden Wellenlinie: Den Wellengipfel bildet die Hausse, das Wellental die Baisse; der Übergang von der Hausse zur Baisse wird durch eine Krise vermittelt, die heftiger oder milder, plötzlich aufgetaucht und rasch schwindend, oder heimtückisch langsam dahinschleichend bei jedem Übergang vorhanden ist. Es ist uns unmöglich, in die Krisenlehre[1]) hier tiefer einzudringen; wir stellen bloß ihre Resultate fest. Auch die eben erwähnte Wellenbewegung der Volkswirtschaft beruht auf den periodischen Schwankungen des Preises und auf den Ursachen, die dieselben hervorrufen. Eine Belebung der wirtschaftlichen Lage, das Steigen der Waren- und Geldpreise bringen den Aufschwung der Hausse mit sich; eine Überschätzung der aufsteigenden Bewegung, ein allzuhastiges Anspannen der Produktivkräfte, eine damit verbundene Überproduktion und Stauung der Warenvorräte ruft dann die Krise in dem Augenblick hervor, in dem die Unterkonsumtion einen Grad erreicht, dem die Volkswirtschaft nicht mehr gewachsen ist.

Es wären keine Krisen möglich, wenn der Preis immer normal bliebe, dem faktischen Bedürfnis entspräche, nicht erst plötzlich in die Höhe schnellte, dann allzutief sinken würde, um nachher, einem Scheintoten gleich, unbeweglich zu bleiben. Jeder große Betrug, jede irreelle Gewinnsucht arbeitet mit künstlichen Preistreibereien. Jede richtige Organisation des Marktes strebt nach einer gesunderen Preisbildung und jede Milderung der übermäßigen Preisschwankungen lindert gleichzeitig die Verheerungen der Krisen. Ein richtiger, billiger, gerechter Preis ist der beste Regulator des Wirtschaftslebens. Ein falscher Preis führt irre und gibt Anlaß zu Mißbrauch, Wucher, Ausbeutung.[2])

Unstreitig kann nun die Kartellbewegung die Preisschwankungen, anstatt zu mildern, in noch größere Extreme jagen,

---

[1]) Vergl. hierüber Kautsky, Krisentheorie (Neue Zeit, 20. Febr. 1902); May, Das Grundgesetz der Wirtschaftskrisen usw., 1902; Pohle, Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen, 1902; Spiethoff, Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überproduktion (Jahrbuch für die gesamte Volkswirtschaft, 1902); derselbe, Die Krisentheorien von Tugan-Baronowsky und Pohle (ebenda 1903); Schmoller, Grundriß, Bd. 2 S. 477 ff.

[2]) Schmoller, Grundriß, Bd. 2 S. 493.

wenn ihre Anführer gewissenlose Geldmacher sind, für die der augenblickliche Nutzen die einzige Richtschnur des Handelns bildet. Die Kartelle können die Produktion in monopolistischer Absicht einengen, wenn die Hausse deren Erweiterung erforderte; sie können bei Anbruch der Baisse die Preise hochhalten, wenn das Wirtschaftsgesetz eine stufenweise Ermäßigung derselben erheischte. Andererseits aber, sei es, daß die Staatsgewalt die Kartelleitung von dieser Abenteurerpolitik abzulassen zwingt, oder sei es, daß sie selbst auf jener hohen wirtschaftlichen und ethischen Stufe steht, um den günstigeren Erfolgen des Augenblicks zuliebe das eigene wirtschaftliche Fortkommen und das der ganzen Gesellschaft nicht aufs Spiel zu setzen: in beiden Fällen verfügen die Kartelle über mächtige Mittel, um das Eintreten der Krisen hinauszuschieben, ihren Verlauf zu mildern, ja vielleicht sogar — bei konsequenterer Ausbauung und verschärfter staatlicher Kontrolle — ganz auszuschalten.[1])

Vom Standpunkt der Allgemeinheit ist es besonders die Regulierung der Produktion, durch die die Kartelle als Sicherheitsventile der Volkswirtschaft fungieren können. Eine rationelle Beschränkung der Produktion vor dem Gipfelpunkt der Hausse kann das Eintreten der Krise verhindern. Dann gibt es keine Überproduktion und verursacht demzufolge das Eintreten der Baisse keine Störung im Produktionsprozeß, und so gibt es auch keine Krise. Die Einschränkung darf aber nicht hinter der tatsächlichen Nachfrage zurückbleiben: denn dies verschärft wieder den Ansturm der Hausse, gibt zur Entstehung neuer Unternehmungen Gelegenheit, die nicht durch ein faktisches Bedürfnis, sondern durch die Machinationen des Kartells entstanden, die Krise durch ihren Sturz verschärfen. Was aber die zu befolgende Preispolitik betrifft, so ermahnt eine Mäßigung in den Preiserhöhungen der Hausse den Markt zur Vorsicht, hindert eine ungesunde Vermehrung neuer Unternehmungen, mäßigt die Sucht nach immer weitergehender Erhöhung des Einkommens, wirkt einer Überspannung des Kredits entgegen. In der Baisse wieder werden die Unternehmungen vom Untergang gerettet, wenn sie mit ihren Preisen nicht unter das Niveau der Produktionskosten herabsteigen müssen, und dient ein Halten der Preise im Selbst-

[1]) S. hierüber weiter unten VI. Kapitel.

verteidigungskampf der Unternehmer — gleichzeitig ein Kampf der ganzen Volkswirtschaft — als feste Burg der Selbstbeherrschung.

Mit Recht wurde demnach der oberschlesischen Kohlenkonvention vorgeworfen[1]), die Kohlenpreise auch nach Eintritt der allgemeinen Depression im Jahre 1901, erhöht zu haben; und ebenso berechtigt sind gleiche Klagen dem Rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat gegenüber.[2]) Im allgemeinen wird es den großen deutschen Rohstoffkartellen übel genommen, durch zeitweilige Preiserhöhungen ihre Kunden bewogen zu haben, längere Abschlüsse zu machen und sich mit beträchtlichen Vorräten an Roh- und Hilfsstoffen vorzusehen, um den ständig wiederkehrenden Preissteigerungen, die ihre Berechnungen wiederholt durchkreuzten, zu entgehen. Unstreitig verursachte dies eine nachteilige Stabilisierung des Umsatzkapitals der deutschen Industriellen und ein Überspannen des Betriebskredits; es beschleunigte weiter den Ausbruch der Krise und wirkte auf ihren Verlauf ungünstig ein. Die schon ausgebrochene Krise wurde noch verschlimmert dadurch, daß die Kartelle sich mehrerseits weigerten, ihre Abnehmer von den übertrieben großen Verpflichtungen zu befreien, und daß sie in Anbetracht der starken Einschränkung des Konsums, statt durch eine Preisherabsetzung die Kauflust zu beleben, die Produktion einschränkten und die Preise möglichst hochhielten.

Die Wirkung der Kartelle auf die Preisbewegung näher betrachtet, muß nach Landesberger[3]) zwischen Kartellen von Gewerbetreibenden, die Fertigwaren, und zwischen solchen, die Rohstoffe und Halbfabrikate herstellen, streng unterschieden werden. Es ist bekannt, wie verschieden sich die Machtverteilung im Preiskampfe gestaltet, je nachdem Produzent und Produzent, oder Produzent und das große verbrauchende Publikum einander gegenüberstehen. Die Zahl der Konsumenten ist eine ungeheuer große; eine Organisation derselben (von Konsumvereinen abgesehen) besteht überhaupt nicht, oder ist eine sehr lockere; ihre Fähigkeit, Widerstand zu leisten, ist daher sehr gering und auch ihr Wille hierzu in der Regel kein sehr reger. Dem Konsumenten treten

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, Bd. II S. 471.

[2]) Ebenda S. 458, 459.

[3]) A. a. O. S. 335. Im nächstfolgenden halten wir uns auch sonst an seine trefflichen Ausführungen a. a. O.

Preisaufschläge, welche für den Produzenten außerordentlich ins Gewicht fallen, oft in Gestalt unbedeutender Preiserhöhungen entgegen; auch fehlt ihm die Fähigkeit und oft die Möglichkeit, sich über das Verhältnis der Preise zu den Produktionskosten zu unterrichten.

Kartelle dieser Art müssen allerdings mitunter auf Händlerinteressen Rücksicht nehmen. Sie können die Preise nicht zu straff spannen, wenn die Überwälzung des Kartellaufschlags auf die Konsumenten nicht stattfinden kann, ohne den Händlern ihren Zwischengewinn ganz oder teilweise zu entziehen.[1]) Wo aber auch diese Schranke entfällt, da ist das Ergebnis regelmäßig eine zügellose Ausnützung der Monopolstellung seitens der Kartelle mit all ihren schweren sozialen Folgen.

Anders bei Industrien, die Rohstoffe und Halbzeug herstellen und daher wieder Produzenten als Abnehmern gegenüber stehn. Hier würde ein Preispolitik, welche das Monopol voll auszunützen bestrebt wäre, von den Abnehmern einerseits vermöge ihrer wirtschaftlichen Bildung, andererseits deshalb, weil für sie als Produzenten bereits kleinere Preisunterschiede merkbar werden und ins Gewicht fallen, raschestens erkannt und unter Umständen auch wirksam bekämpft werden. Es können sich Gegenkartelle der Abnehmer bilden, es können insbesondere aus den Mitteln der Abnehmerverbände Konkurrenzunternehmungen errichtet werden. Es steht mitunter in der Hand selbst einzelner größerer Abnehmer, sich von dem Kartell vollständig unabhängig zu machen, indem sie zur Deckung des eigenen Bedarfes an den kartellierten Artikeln, selbständige Betriebe errichten oder erwerben.[2]) Der Gegenorganisation der Abnehmer gelingt es mitunter, das Kartell ihrer Vorgänger im Produktionsprozeß zu sprengen, indem einer oder mehrere derselben durch die Zusicherung, daß man ihnen die Lieferungen übertragen werde, veranlaßt werden, aus dem Kartell auszuscheiden. Den durch die Preispolitik eines Kartells bedrohten Produzenten steht ihre genauere Kenntnis der Bezugsverhältnisse, der Marktlage, der Zoll- und Frachttarife zu Gebote, um einer über-

---

[1]) Vergl. hierüber oben § 22.

[2]) Dies war besonders auch die Lage der österreichischen und ungarischen Zuckerkartelle, bei denen immer die Raffinerien den Ausschlag gaben und den Nutzen des Kartells genossen, während die Rohzuckerfabriken sich mit der Sicherheit der Placierung ihrer Ware begnügen mußten.

triebenen Preispolitik, wenn irgend möglich, durch Import aus dem Auslande wirksam zu begegnen. Sie sind in der Lage, Surrogate in Anwendung zu bringen, oder auch ihren Betrieb zeitweise mit erhöhter Intensität solchen Artikeln zuzuwenden, welche durch die übertriebene Preispolitik des Kartells nicht bedroht werden, und dadurch das Kartell zeitweilig lahm zu legen. Alle diese Methoden der Abwehr sind von Produzenten, die durch Produzentenkartelle über Gebühr bedrückt wurden, tatsächlich und teilweise mit Erfolg angewendet worden: das Moment der Wehrlosigkeit, welches das Postulat staatlicher Kontrolle bei der oben behandelten Art von Kartellen rechtfertigte, würde daher hier nicht ausreichen, um eine praktische Schlußfolgerung gleicher Art zu begründen.[1])

Hingegen bleibt auch hier die nachteilige Wirkung der Kartelle bei den einzelnen Abnehmern nicht stehn: eine ungesunde Preispolitik von Kartellen, welche Rohstoffe oder Halbfabrikate erzeugen, kann die Produktionsfähigkeit einer Volkswirtschaft nachteilig beeinträchtigen. Namentlich ist es die Erschwerung der Konkurrenz der inländischen Produktion mit dem Auslande, die möglichst zu verhindern eine wichtige volkswirtschaftliche Pflicht der Staatsgewalt bildet, um nicht ihre ganze übrige Industrieschutzpolitik illusorisch zu machen.[2])

Aus all dem geht wenigstens so viel klar hervor, daß eine monopolistische Stellung der Kartelle sie zu einer widernatürlichen Erhöhung der Preise befähigt, worin unbedingt eine gewisse Gefährdung der normalen wirtschaftlichen Entwicklung liegt; und unleugbar wird auch das Bestreben nach Ausnutzung des Monopols durch diese Fähigkeit belebt. Allerdings hat auch Pohle mit Recht die natürlichen Grenzen dieser Bestrebungen hervorgehoben. Die Kartelle müssen nicht nur das Aufkommen einer neuen Konkurrenz verhindern und jene Grenzen beachten, bei welchen der Schutzzoll aufhört wirksam zu sein, sondern müssen auch eine Gefahr des Übergangs der Konsumenten auf den Verbrauch von Surrogaten gewärtigen. Weiter dürfen sie das Prinzip nicht aus den Augen verlieren, wonach das größte Resultat nicht durch die größte Belastung, sondern durch das Zusammenwirken zweier Faktoren, der Absatzquantität und der Gewinnquote, erreicht wird. Über eine gewisse Grenze hinaus vermindert nämlich das Steigen

[1]) Landesberger S. 338, 339.
[2]) Vergl. hierüber eingehender Landesberger, S. 339, 340.

des letzteren den Verbrauch und dadurch den Bruttogewinn. Besonders in jenen Artikeln, die weder zu den unentbehrlichen, noch zu den ausschließlich luxuriösen gehören, offenbart sich diese wirtschaftliche Erscheinung. Es genügt hierfür der Hinweis auf die frappante Zunahme des Zuckerverbrauchs in Ungarn seit dem Inkrafttreten der Brüsseler Konvention und der Auflösung des Kartells.[1]) Freilich sind diese Grenzen weit genug gezogen und innerhalb derselben genug Möglichkeiten zu mißbräuchlicher Ausbeutung der Monopollage.

Auf eine andere Gefahr, der der Güterverbrauch durch das Weiterschreiten der Kartelle entgegensieht, macht Fridrichowitz[2]) aufmerksam. Sie besteht in der produktionseinschränkenden Wirkung der Kartelle und in der Gefährdung der Befriedigung des Güterverbrauchs selbst durch ein Überhandnehmen der Kartellbewegung. Eine Aushungerung der Volkswirtschaft wird zwar jeder nüchtern Denkende für eine Chimäre halten; doch genügt es, wenn die Produktion zum Zweck der Anspannung des Unternehmergewinnes in größerem Maße hinter dem Bedarf zurückbleibt, um die gesamte Volkswirtschaft Krisen entgegenzuführen, deren Eintritt rechtzeitig unmöglich gemacht werden muß. Allerdings sorgt der Verkehr selbst dafür, daß ein solcher Mangel in der Produktion äußerst schwer eintreten könne: die Outsiderkonkurrenz, die relative Teuerheit der stark beschränkten und andererseits die Billigkeit einer erweiterten Produktion, die Möglichkeit des Übergangs auf Surrogate und das eben erwähnte Gesetz des abnehmenden Gewinnes sind Schutzmittel genug, um abwarten zu können, bis die Aushungerungsgefahr uns aus greifbarer Nähe entgegentritt.

Ist es nun als erwiesen zu betrachten, daß die Kartelle in der Lage sind, die Preise unbegründeterweise zu erhöhen und somit wichtige volkswirtschaftliche Interessen zu gefährden, so muß im folgenden zur Untersuchung geschritten werden, ob die Kartelle dies wirklich taten, oder aber die Berufung darauf berechtigt sei, daß die Bewegung bloß eine Stabilisierung, aber keine oder keine wesentliche Steigerung der Preise herbeiführte. Hierfür kommen in erster Linie die Erfahrungen in Betracht, die in Amerika gemacht wurden. Jenks, der über das größte Material

[1]) Vergl. oben S. 116 ff.

[2]) A. a. O. S. 646, 647.

verfügt, stellt den Satz an die Spitze seiner bezüglichen Ausführungen[1]): „Der allgemeinen Meinung gegenüber sind die Konkurrenzpreise oft, wenn auch nicht immer, höhere Preise.“ Die Kosten des Absatzes sind nämlich um so höher, je ungezügelter der Wettbewerb waltet. Der kommerzielle Teil des Betriebes verschlingt häufig einen großen Teil dessen, was im industriellen durch den größten Aufwand an technischem und organisatorischem Können erspart werden kann. Bei Industrien, welche sich direkt an das Publikum wenden, kommen zunächst die Reklamespesen, bei anderen die Spesen des Vertriebs durch Reisende in Betracht. Wichtig ist weiter die Verschwendung an Frachtspesen, welche im Zustand des freien Wettbewerbs nicht zu vermeiden sind, da die einzelnen Produzenten nicht dahin liefern, wo es ihnen am gelegensten kommt, sondern dahin, wo sie Abnehmer finden.[2])

Und doch ist Jenks aus seiner eigenen Statistik zu widerlegen. Es erhellt aus ihr, daß auch die Trusts überwiegend und oft ganz beträchtlich, die Preise erhöht haben. Mit Hinweis auf die Daten unseres dritten Kapitels erwähnen wir hier nur einiges aus der Geschichte des Zucker- und Petroleumtrusts. Unter dem starken Konkurrenzdruck fiel der Hutzucker, welcher 1880 8,401 Dollar notierte, 1887 auf 5,370, der Würfelzucker während derselben Zeit von 9,650 auf 6,043. Der 1887 gegründete Trust steigerte die Preise stufenweise. 1887 steht der Hutzucker auf 5,886, der Würfelzucker auf 7,150; 1886 ersterer auf 6,586, letzterer auf 7,799. Einen mäßigen Preisfall verursachten die Jahre 1890 und 1895 zufolge der Herabsetzung der Zollsätze: 1895 stand der Hutzucker auf 3,280, der Würfelzucker auf 4,268. 1897 steigen die Preise wieder und zwar auf 4,079 bezw. auf 4,870. Nachdem die Gebrüder Arbuckle 1898 im Würfelzucker mit dem Trust einen scharfen Konkurrenzkampf aufgenommen hatten, fiel derselbe auf 4,817, und im nächsten Jahr auf 4,795. Ganz ähnlich sind die Schwankungen der Petroleumpreise. Raffiniertes Öl notierte 1880 7,87, Rohöl 2,63, die Differenz betrug also 5,24. Nach Zustandekommen des Standard Oil Trust (1882) fiel das Rohöl: 2,27, hingegen schnellte das raffinierte empor: 9,25; die Differenz betrug nun 6,98. Als nachher 1897 die Pure Oil Company den

[1]) S. 6—21.

[2]) Vergl. Landesberger a. a. O. S. 332, 333; oben S. 193.

Kampf mit dem Trust aufnimmt, sinkt die Differenz auf 4,03 und im nächsten Jahr auf 3,90. Das Ende des Konkurrenzkampfes wird in beiden Industrien zweifellos eine Preissteigerung bedeuten.

Richtig hebt übrigens die Industrial Commission hervor[1]), daß das Steigen oder Fallen der Preise oft auf andere Tatsachen zurückzuführen sei als auf die Entstehung des Trusts. Die allgemeine Tendenz bewegt sich in jeder vorschreitenden Industrie in der Richtung des Sinkens der Preise, zufolge der ständigen Verbesserung und Fortschritts im System der Produktion. Hat also der Trust in dieser Hinsicht große Ersparnisse erzielt, so war er in der Lage, die Differenz zwischen Rohprodukten- und Warenpreis zu verringern und den Konsumenten billigere Preise zu gewähren, und trotzdem größeren Gewinn zu erzielen als vorher. Dasselbe ist das Resultat, wenn der Trust in den Besitz eines Monopols gelangt, sei es durch die Verfügung über das Rohmaterial, durch irgend ein Patent, durch die Macht des Großkapitals oder geschäftlicher Beziehungen. Die Industrial Commission hat die Differenz zwischen dem Preis des Rohprodukts und der fertigen Ware in einer Reihe von Industrien statistisch verglichen und ist zum Schlusse gekommen, daß die Trusts in vielen Fällen die Preise, aber in beinahe allen Fällen die Preisdifferenz zwischen Rohprodukt und Fertigware erhöhten.

Die Summe von all dem gezogen, scheint es feststellbar zu sein, daß die Trusts nur dann geneigt sind, die Ergebnisse ihrer günstigeren Stellung wenigstens teilweise den Konsumenten zukommen zu lassen, wenn sie hierzu durch die Konkurrenz gezwungen werden; daß weiter eine Stabilisierung der Preise nur dann eintritt, wenn der Trust in der betreffenden Industrie die Herrschaft an sich gerissen hat und daher die Preise nach freiem Ermessen feststellen kann; daß demzufolge die Stabilisierung nicht in einer den Konsumenten günstigen, sondern in einer Höhe erfolgt, die den Interessen des Trusts entspricht, die also beiläufig das Niveau erreicht, welches, ohne einen allzulauten Widerspruch im öffentlichen Leben hervorzurufen, überhaupt erreichbar ist. Entsteht aber neue Konkurrenz, so tritt an Stelle der bisherigen hohen Preise ein plötzlicher Preissturz, um den

[1]) Bd. XIX Final Report S. 620 ff.

Konkurrenten aus dem Felde zu schlagen, entbrennt ein Kampf auf Leben und Tod zwischen den Konkurrenten und entstehen Schwankungen, die in ihrer Intensität und Dauer die schlimmsten Zeiten des freien Wettbewerbs weit überschreiten.

Beiläufig dieselben Ergebnisse wirft die Untersuchung der europäischen Preisbewegung ab. Schönlank[1]) erwähnt, daß der deutsche Konsument 1899 in Kopenhagen für deutsches Stabeisen 30—40 Mark mehr zahlen mußte als der dänische. Die bayerische Eisenbahndirektion mußte Ende 1899 eine beträchtliche Lieferung einer ausländischen Unternehmung anvertrauen, weil die kartellierten deutschen Unternehmungen 377 bis 378 Mark forderten, während jene sich mit 310 Mark zufrieden gab, trotzdem in diesem Preis der beinahe 16% des Wertes betragende Zoll von 3 Mark inbegriffen war. Der Preis des Thomasphosphatmehls wurde seinerzeit in einer Vereinbarung der Fabriken mit dem Verband deutscher Landwirte bis 1887 mit 310 Mark festgestellt pro 200 Zentner, mit einem Inhalt von 20%; mittlerweile kam das Kartell zustande und die Preise stiegen im Jahre 1888 auf 420, 460, 480 und 500 Mark, Ende Dezember 1899 auf 510 Mark, während nach dem Ausland viel billiger geliefert wurde. So z. B. bot ein Fabrikant 200 Zentner 17prozentiges Mehl nach Holland um 290 Mark mit dem Vorbehalt, dasselbe nach Deutschland nicht weiter zu verkaufen. Die englische Salzunion trieb die Preise unmittelbar nach ihrer Entstehung ungemein hoch. Nach dem Märzkurs 1899 stiegen:

		sh. d.		sh. d.
gewöhnliches Salz	von	7,6	auf	13,6
Bittersalz	„	7,6	„	15,6
Kalkuttasalz	„	8,6	„	16,6
Würfelsalz	„	13,6	„	35.

Auch letztens (1905) betonte Schmoller in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik in Mannheim, daß die Syndikate die Kohlenpreise außergewöhnlich in die Höhe trieben. Ihm trat Generaldirektor Kirdorff entgegen und verfocht die Meinung, die Syndikate hielten die Preise in mittelmäßiger Höhe stabil. Wie verhält es sich mit dieser Frage? Die kontra-

---

[1]) A. a. O.

diktorischen Verhandlungen ergaben folgendes: Der Frankfurter Großhändler Fulda ist der Meinung[1]), die Kohlenpreise des Rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats wären 1900 die niedrigsten Preise der Welt gewesen, und die nicht syndizierten Gruben an der Saar und Ruhr sowie die schlesischen und englischen hätten alle höhere Preise festgesetzt. Der Referent Dr. Völcker teilte mit, daß die Preise der Fettförderkohlen betrugen:

im Geschäftsjahr	1893/94	. .	7,—	Mark
„ „	1894/95	. .	7,50	„
„ „	1895/96	. .	8,30	„
„ „	1899/00	. .	9,10	„
„ „	1901/02	. .	10,10	„

während in der Zeit des freien Wettbewerbs nach Fulda[2]) bei einzelnen Kohlenarten 100%, ja bei Koks 200% Steigerungen vorkamen. Letzteres wird auch von Goecke[3]) bekräftigt.

Der Durchschnittspreis vom Stabeisen für Verarbeitungszwecke betrug vor Gründung des Halbzeugverbandes 1893 bis 1894 90—100 Mark; die sogenannte Spannung — der Bruttoproduktionsgewinn — zirka 20 Mark. Nach Gründung des Verbandes (1895) stieg ersterer Preis auf 130—180, die Spannung auf 30—50.

Seit Zustandekommen des Druckpapierkartells hingegen ließen in dieser Industrie die Preise eher nach. Das Kartell kam zur Zeit günstiger Wirtschaftskonjunktur zustande, welche schon vor Gründung des Kartells ein Hinaufschnellen der Preise verursachte.[4])

Lehrreich sind auch die Preisschwankungen der ungarischen Zuckerindustrie, welche die Kartellkampagnen von den kartelllosen deutlich unterscheiden lassen. Vergleichen wir folgende zwei Tabellen:

---

[1]) Kontradiktorische Verhandlungen, Bd. I S. 96.
[2]) Kontradiktorische Verhandlungen, Bd. I S. 218.
[3]) Kontradiktorische Verhandlungen, Bd. I S. 364.
[4]) Kontradiktorische Verhandlungen, Heft I S. 13, 14.

I. Kartellkampagnen:

1891/92	Preis des Pilézuckers . . .	69,34
1892/93	„ „ „ . . .	74,24
1895/96	„ „ „ . . .	65,50
1896/97	„ „ „ . . .	64,83
1897/98	„ „ „ . . .	72,—[1])
1898/99	„ „ „ . . .	72,—
1899/00	„ „ „ . . .	84,—[2])

II. Kartellose Kampagnen:

1888/89	Preis des Pilézuckers . . .	73,68
1889/90	„ „ „ . . .	64,84
1890/91	„ „ „ . . .	59,54
1893/94	„ „ „ . . .	62,88[3])
1894/95	„ „ „ . . .	57,70

Ähnliche Resultate ergibt die Untersuchung der Differenz zwischen den Preisen des rohen und raffinierten Zuckers; dieselben betrugen in Kartelljahren 17—20, in kartellosen aber, und zwar:

1889/90:	15,36
1890/91:	12,92
1894/95:	11,72

Ganz ähnlich die Schwankungen der Petroleumpreise. Das Kartell löste sich am 30. April 1901 auf; vorher stand der Preis des raffinierten Öls in den Jahren 1900 und 1901 auf 42 Kronen. Nach Auflösung des Kartells tritt sofort der Preisfall ein; man notiert am 1. Mai 1901 36 Kr., am 1. Mai 1902 35 Kr., am 1. Mai 1903 31 Kr.; nach Abschluß des neuen Kartells (November 1903) schnellen die Preise auf die ursprüngliche Höhe — 42 Kr. — zurück.

[1]) Im vorhergehenden Jahre stieg die Steuer mit 4 Kronen.

[2]) Neuerliche Steuererhöhung.

[3]) In diesem Jahre stand das Kartell formell noch aufrecht, aber seine Auflösung war offenkundig. Im Geschäftsjahr 1888/9 bestand zwar kein Kartell, aber das Inkrafttreten des für die Zuckerindustrie besonders günstigen Gesetzes vom Jahre 1888 gab zu einem plötzlichen Aufschwung Anlaß.

Trotzdem ist es der Outsiderkonkurrenz auch in Ungarn ab und zu gelungen, eine Preiserhöhung hintanzuhalten. Das Sodakartell konnte es nicht verhindern, daß das Sodakalein, welches 1882 auf 21,50 stand und 1888 auf 15,50 herabfiel, bis 1879 für 15 Kr. zu haben war, und ebenso, daß das Sodakaust, welches 1882 auf 38, 1888 auf 30 stand, im Jahre 1897 29,50 notierte. Nur die Einbeziehung der Lukavazer Sodafabrik, welche vollkommener als die anderen ausgerüstet war, in das Kartell, hob die Preise einigermaßen, demzufolge Sodakalein 1900 16,50, Sodakaust 34,50, 1902 ersteres ebensoviel, letzteres 36,50 notierte. Auch das Branntweinkartell konnte ein Sinken der Preise nicht verhüten, trotz einer ganz kurzen Hausse; 1899/1900 notierte man 38 1/4, nach Gründung des Kartells 1900/01 41 1/4, 1901/02 wieder 40 1/2 und 1902/03 37 1/4.

Ebenso stimmen alle Daten darin überein, daß die Kartelle neben Erhöhung der Inlandspreise die Auslandspreise verschlechtern, d. h. den Unterschied zwischen den beiden zum Nachteil der Inlandspreise vergrößern. Was das vom wirtschaftlichen Standpunkt aus bedeutet, ist klar: einen wesentlichen Verlust im Saldo der Nationalwirtschaft, eine Verringerung des Ertrags des Exports, eine Zurücksetzung des inländischen Abnehmers hinter den Ausländer, einen Vorschub der doppelten Anomalie, daß einerseits der inländische Konsument den Artikel, den er auch im Inland anschaffen könnte, vom Ausland bezieht und dadurch dessen Unternehmergewinn bereichert, und daß andererseits das Ausland, mit den billig bezogenen Rohstoffen und Halbfabrikaten billiger zu produzieren fähig, dem inländischen Fertigwarenmarkt eine ausländische Konkurrenz schafft, d. h. das Einströmen ausländischer Fertigware verursacht.

Die Tatsachen sind offenkundig. Wir hatten schon Gelegenheit, auf das Vorgehen der deutschen Schienen- und Thomasphosphatmehlfabrikanten, sowie einiger österreichischer und ungarischer Kartelle hinzuweisen.[1]) Steinmann-Bucher erbrachte den Beweis, daß die Kartelle hierzu gezwungen sind. Als Beispiel unterzieht er die Schienenausfuhr einer eingehenden Untersuchung und stellt statistisch fest, daß die Eisenwerke die Schwankungen des Innenkonsums durch die Ausfuhr auszugleichen suchten. Im Groß-

---

[1]) Vergl. oben S. 92, 226 und auch beim Zuckerkartell, S. 116.

betrieb sind die Schwankungen der produzierten Quantitäten mit ungeheueren Opfern verbunden und bildet deshalb die Stabilität des Absatzes ein hochwichtiges Interesse des Produzenten. Jener Teil der produzierten Quantität, welcher im Inlande nicht abzusetzen war, muß unbedingt und zu jedem Preis exportiert werden. Um dies zu können, muß der Wettkampf mit dem Ausland aufgenommen, müssen daher niedere Preise festgesetzt werden. Im Schienengeschäft entbrannte folglich ein heißer Kampf, namentlich mit England, demzufolge der Schienenpreis am Weltmarkt 1904 bis 100 Frcs. herabsank.

Wohin das führen muß? Der Weg der Entwicklung ist derselbe wie im Kampf der einzelnen Unternehmer. Eine Zeit lang erbitterter Kampf mit einem schleuderhaften Sinken der Preise; nachher, wenn der zügellose Wettbewerb bereits unerträgliche Zustände geschaffen, ein gegenseitiges Verständigen, internationale Kartelle. Si vis pacem, para bellum: der Friede wird sich so gestalten, wie ihn die kriegführenden Parteien nach den geleisteten Kraftproben verdienen. Und aus diesem Grunde ist es im Schlußergebnis kein reiner Verlust, was das Inland in der Form von niederen Preisen dem Ausland zahlt; erhält oder erwirbt sich dadurch die inländische Produktion einen Markt, so ist dies nur eine Investition, welche ihre Zinsen bei der Bildung internationaler Kartelle tragen wird. In der Tat sind dieselben im Zunehmen begriffen.[1]) Eben auf dem Gebiet der Schienenindustrie entstand Ende 1904 eine Verständigung zwischen den englischen, deutschen und belgischen Fabriken zur Regelung der Produktionsverhältnisse. Ihr traten die französischen und amerikanischen Werke bei. Das Resultat des deutschen Exportkampfes, die Zurückdrängung der englischen Industrie, kam hierbei schon zur Geltung. Während im Schienenkartell von 1884—1886 65% der Produktion England, 28% Deutschland und 7% Belgien zukam, mußte sich England nun mit $53\frac{1}{2}$% begnügen.

* * *

Wegen ihrer geringeren wirtschaftlichen Bedeutung und seltenerem Vorkommen können wir uns kurz fassen über die Wirkungen der Rohstoff-, Hilfsstoff- und Halbfabrikatkartelle als

[1]) Vergl. oben S. 177 ff.

Abnehmerkartelle. Kommt auch formell ein ähnliches Kartell nicht zustande, so wirkt schon das Vorhandensein eines Angebotkartells in der Regel drückend auf die Preise der Roh-, Hilfs- und Halbstoffe.[1]) In diesem Falle ergänzt also ein Abnehmerkartell nur das Angebotskartell und fällt mit diesem unter denselben Gesichtspunkt. Natürlich drückt auch ein allein vorkommendes Abnehmerkartell die Preise. Weitere wirtschaftliche Folgen pflegen aber solche Verbände nicht nach sich zu ziehen, denn die angegriffenen Industrien sind in der Lage, sich durch Gegenorganisationen zu schützen. Wird aber durch dieselben die Landwirtschaft oder die Arbeiterklasse bedroht, so ist staatliches Eingreifen nötig.

Was endlich die Verbände der Produzenten gegenüber den Arbeitern betrifft: so sind diese meistens vorübergehender Natur und treten als bloße Symptome des Lohnkrieges auf, sind daher von dem Gesichtspunkt dieses Krieges zu beurteilen. In Beziehung auf die Arbeit erscheinen die Unternehmer als Konsumenten, die Arbeiter aber als Produzenten; erstere sind bedingungslos auf das Wirtschaftsgut Arbeit angewiesen, und deshalb können die Arbeiter, nur irgendwie organisiert, leicht mit einem Streik oder Boykott erwidern, was um so zwingender wirken muß, da es, wie wir sahen, ein wichtiges Interesse des Produzenten bildet, seinen Betrieb nicht ruhen zu lassen.[2])

§ 24. Zusammenfassung, Folgerungen.

Wenn nun die Wirkungen der Kartelle mit denen der Trusts verglichen werden, so müssen wir hervorheben, daß der Trust die Verringerung der Produktionskosten in vollkommenerem Maße durchzuführen imstande ist als das Kartell; und es kommt hinzu, daß der Trust, indem er gerade durch die Zusammenfassung der Produktion von den übrigen Organisationen der

[1]) Vergl. betreffs der Trusts Preliminary Report, vol. I, part. II, S. 16 ff., vol. II, S. 12, 13, 22, 107, 156, 158, 279 ff., 293 ff., 394 ff., 402 ff., 533 ff., 538 ff., usw.; dieselbe Wirkung des österreichischen Zuckerkartells bespricht eingehend Landesberger a. a. O.

[2]) Die Bauarbeiter wandten in Budapest bei ihrem Streik im Herbst 1904 jene Art des Boykotts an, daß sie zu dem Gewerbetreibenden, der ihre Bedingungen nicht erfüllte, überhaupt nicht einstanden, so daß derselbe keinen Arbeiter bekam; die Meister antworteten hierauf durch Einstellung der Arbeit überhaupt, bis jene von dieser Methode abzustehen sich erklärten.

Kartelle sich unterscheidet, ihre Wirtschaftlichkeit auch mit den Vorteilen der einheitlichen Produktion erhöht. Namentlich erlangt der Trust durch die richtigere Arbeitsteilung beträchtliche Erfolge, da es eine ganz erhebliche Zeit- und Arbeitsersparnis bedeutet, je einen Betrieb nur zur Herstellung von einerlei oder wenigstens gleichartigen Produkten in Anspruch zu nehmen, wodurch zufolge der verschiedenartigen Einstellung der Maschinen, durch Abänderung der jedem Arbeiter zufallenden Arbeit usw. Zeit und Arbeitskraft erspart wird.

Wir sahen ferner, daß von den Trusts nur im allgemeinen und nur mit gewissen Einschränkungen behauptet werden kann, was wir in Beziehung auf die Kartelle bereits feststellten, daß sie nämlich die Preise erhöhen. Im Laufe der Trustbewegung sind die Preise oft auch gefallen; und es ist überhaupt nicht erwiesen, daß dieselben ohne Einmischung der Trusts in noch größerem Maße gesunken wären. Der Unterschied zwischen den Inlands- und Weltpreisen ist auch den Trustpreisen eigen, da auch bei ihnen die Notwendigkeit obwaltet, die Schwankungen der inländischen Nachfrage durch Schaffung eines ausländischen Marktes auszugleichen, was nur auf dem Wege der Feststellung von Konkurrenzpreisen möglich ist; in diesem Punkt besteht also keine Verschiedenheit zwischen Kartell und Trust. Hingegen ist der Unterschied ganz erheblich in Beziehung auf jene Übermacht, welche im wirtschaftlichen Leben einerseits die Trustorganisation, andererseits die Kartellorganisation vertritt. Ein Blick auf die aufgezählten Daten überzeugt davon, daß die Trusts in der Gesellschaft, im wirtschaftlichen und im staatlichen Leben überall eine so außergewöhnliche Macht ausüben, welche mit dem Postulat der annähernden Gerechtigkeit, die man der modernen Gesellschaftsordnung gegenüber aufzustellen pflegt und berechtigt ist, überhaupt nicht im Einklang steht. Es können weder der Staat seine Souveränität, noch die durch die Trusts in lehenartige Abhängigkeit geratenen Gesellschaftsklassen ihr nunmehr als zweifellos zu betrachtendes Selbstverfügungsrecht den Trusts zu liebe aufgeben. Diese Gesichtspunkte sind wichtiger als jene wirtschaftlichen Vorteile, welche die Trustorganisation dem Kartell gegenüber darbringt, weil sie sich auf die sichere Weiterentwicklung der ganzen Gesellschaftsordnung beziehen, während jene höchstens ein größeres oder geringeres Maß materieller Güter bedeuten. Und

diese, die ganze Gesellschaftsordnung mit Erdrückung bedrohende Monstrosität kann bei den Kartellen nicht aufgefunden werden. Das Leben des Kartells ist im Prinzip an die Zeit gebunden, Zweck des Trusts eine Vereinigung für immer; das Kartell ist ein gleichartiges Vorgehen mehrerer bei Aufrechterhaltung gewisser Selbständigkeit der einzelnen Mitglieder; der Trust eine einzige Organisation, welche die selbständige Individualität seiner Bestandteile vernichtet. Das Kartell wird durch das Bewußtsein der nach seiner Auflösung eintretenden Konkurrenz im Zaum gehalten, der gut eingeführte Trust hat sich davor nicht zu fürchten, er hat dieselbe für immer vernichtet. Je mehr sich allerdings das Kartell dem Trust nähert, d. h. je enger seine Organisation die Mitglieder miteinander vereinigt, um so imminenter ist auch die Gefahr, daß es auch dessen Macht zu erlangen fähig sein könnte; aber die erwähnten zügelnden Motive wirken auch bei den vollkommensten Kartellen in vollem Maße, und es steht einem Überhandnehmen der Kartellbewegung über das ganze gesellschaftliche und staatliche Leben auch die konservativere, ruhigere Art der europäischen Wirtschaftsorganisation und die energischere Polizeiordnung der europäischen Rechtssysteme im Wege.

Als in den Vereinigten Staaten die Notwendigkeit der Unterwerfung der Trusts unter eine gesellschaftliche Kontrolle in Rede kam, gab ein Leiter einer Riesenunternehmung dem Schriftsteller Jenks[1]) die Antwort: „We control conditions", d. h. die Trusts sind in der Lage, die Vorbedingungen der gesellschaftlichen Kontrolle, die verborgensten Fäden der Gesetzgebung und Verwaltung in den Händen zu halten.

Endlich verhindert der Trust künstlich das Geltendwerden des Gesetzes der natürlichen Auswahl. Die Wirkung dieses Gesetzes besteht auf wirtschaftlichem Gebiet darin, daß der Wettkampf, ein Probestein der Eignung der Unternehmungen für die Produktion, den unvermeidlich vernichtet, dem es nicht gelingt, die wirtschaftlichste Form der Produktion zur Geltung zu bringen. So entscheidet z. B. der Wettkampf, in welchen Produktionszweigen der Großbetrieb am Platz ist, und in welchen der Kleinbetrieb Hoffnung auf mehr Erfolg hat. Wenn nun der Trust mit seiner wirtschaftlichen Übermacht sich auf seine Gegner legt, so verhindert

[1]) A. a. O. S. 211.

er das zu Worte kommen des lebensfähigen Unternehmers und das Eindringen einer eventuell wirtschaftlicheren Produktionsart oder Form zugunsten der Allgemeinheit.

Der Satz Clarks[1]: „The mill that has never been built is already a power in the market; for if it surely will be built under certain conditions, the effect of this certainty is to keep prices down“, stimmt daher nicht auf die Trusts, wenn ihnen freier Spielraum gelassen wird. Kein Wunder, wenn Clark die Schutzmittel gegen die Trusts hauptsächlich darin sucht, ihnen die Vernichtung der drohenden Konkurrenz unmöglich zu machen, ja sogar ihnen künstlich eine Konkurrenz zu schaffen, wenn solche sich auf eine spontane Art nicht findet.[2]) „Regulate them (the trusts) solely by the power of competition and you will force them to be alert in utilizing improvements, if they would save themselves from the fate that has always awaited the tardy and unenterprising.“

Es kann auch jene recht bedenkliche Wirkung nicht außer acht gelassen werden, welche die Trustbewegung im Gegensatz mit den Kartellen auf die sittliche Integrität des ganzen politischen und gesellschaftlichen Lebens auszuüben scheint.

Jenks weist auch darauf hin[3]), daß die Trusts in der Lage waren, durch Bestechungen die Gesetzgebung und sogar die Gerichte zu beeinflussen. Trotzdem ist es allbekannt, daß in den Parlamenten einzelner Staaten oft Gesetzentwürfe eingereicht werden, deren Zweck direkt auf die Schädigung der Trusts gerichtet ist, und daß sogar die im allgemeinen Interesse stehenden Entwürfe erst die Gesetzeskraft erlangen können, wenn die interessierten Gesellschaften einzelnen einflußreichen Abgeordneten beträchtliche Summen zahlen. Jenks führt hierfür ein Beispiel an, nach welchem ein Parteiführer 150000 Dollar erhielt, trotzdem der betreffende Gesetzentwurf auch vom Standpunkt des allgemeinen Interesses es verdiente, Gesetz zu werden.

Havemeyer, der Präsident des Zuckertrusts, gestand es vor einer Kongreßkommission, daß der Trust in einzelnen Staaten

[1]) The Control of Trust, New York 1902 S. 13.

[2]) A. a. O. S. 39, 51, 58ff., 71, 74, 75. Derselbe Gedanke wurde auch bei den deutschen kontradiktorischen Verhandlungen aufgeworfen zur Vernichtung der monopolistischen Stellung des Kohlenkartells. Vergl. Gothein, Die Verstaatlichung des Kohlenbergbaues.

[3]) A. a. O. S. 190.

die republikanische, in anderen wieder die demokratische Parteikasse unterstützt, um in jedem Staat mit der herrschenden Partei auf gutem Fuß zu stehen.[1])

Freilich enthält die Fama auch nach Jenks[2]) auf diesem Gebiet viel Übertreibung; die Ursache des Übels sei hauptsächlich in der Korruption der gesetzgebenden Körperschaften zu suchen. Diese politischen Mißstände kämen zwar zweifellos vor, aber es treffe hauptsächlich diejenigen die Schuld, die vor der wirtschaftlichen Übermacht der Trusts sich gern beugen und sich beeilen, ihre Dienste auf Kleingeld einzuwechseln.

Mit Würdigung dieser Gesichtspunkte muß die äußerst interessante Schrift Hjalmar Schachts beurteilt werden, welche in Delbrücks Preußischen Jahrbüchern, Band 110 (1902), erschien unter dem Titel: „Trust oder Kartell?“. Nach Schacht gelinge den Kartellen weder die Hintanhaltung der Krisen, noch die Stärkung der inländischen Industrie im internationalen Wettbewerb, nach den Fürsprechern der Kartelle die beiden Hauptverdienste der Kartellbewegung. Die Kartelle seien keine Betriebskonzentrationen, sondern bloß Betriebskoalitionen, ohne einheitliche Leitung, die die Produktion nie wohlfeiler gestalten, aber in der Regel einschränken. Zur Vermeidung der Krisen wären zufolge der Abhängigkeit und Wechselwirkung der einzelnen Unternehmungen bloß die „vertikalen“ Kartelle fähig, welche bisher nicht zustande kamen und schwer zustande kommen können; das „horizontale“ Kartell sei hierzu nicht geeignet. Hingegen vereinheitliche der Trust die Produktion und vermindere hierdurch wesentlich deren Kosten; und zwar vereinheitliche er dieselbe nicht bloß in horizontaler Richtung — d. h. er fasse nicht bloß die Unternehmung desselben Produktionszweiges zusammen, — sondern auch in vertikaler Richtung, d. h. er unterwerfe den ganzen Produktionsprozeß vom Anschaffen der Rohprodukte angefangen bis zum Vertrieb der fertigen Ware seiner Gewalt. Der Trust schränke die Produktion nicht ein, sondern im Gegenteil steigere dieselbe, insofern diese Steigerung durch die Nachfrage begründet ist. Was aber die nachteiligen Folgen der Trusts betrifft, vermag derselben nach Schacht die Organisation der Arbeiter und eine nachdrückliche Kontrollpolitik der

[1]) Vergl. Jenks a. a. O. S. 192.
[2]) A. a. O. S. 39, 51, 58 ff., 71, 74, 76.

Staatsgewalt in genügendem Maße zu steuern. Seine Konklusion ist auf Grund all dessen folgende: „Kartell bedeutet Stillstand und Rückschritt der Produktion, bedeutet Schwächung im internationalen Konkurrenzkampf, bedeutet Stärkung antisozialer Bestrebungen, erhöhte Einseitigkeit in der Verteilung des Wohlstandes; Trust bedeutet Fortschritt der Produktion, Stärkung im internationalen Wettbewerb, vielseitigere Verteilung des Einkommens. Die sozialen Mängel des Trusts sind durch politische Maßnahmen zu korrigieren."

Schacht übertreibt die Nachteile der Kartelle ebenso wie die Vorteile der Trusts, was sich aus obigen Ausführungen von selbst ergibt. Es ist unrichtig, daß die Kartelle die Produktionskosten nicht verminderten, unrichtig, daß der Trust die Produktion unbedingt steigere; unrichtig, daß der Hauptzweck der Kartellbewegung in Hintanhaltung der Krisen und in der Kräftigung der Produktion im ausländischen Wettbewerb bestehe, ja sogar ist letzteres bei der heutigen geringen Zahl der internationalen Kartelle überhaupt kaum als Zweck der Kartellbewegung zu betrachten. Und wir sahen auch, daß der Trust viel größere und imminentere Gefahren in sich birgt als das Kartell, und daß daher denselben leichter bei den Kartellen, als bei den Trusts zu steuern ist. Richtig sagt aber Tschierschky[1]), daß die Trusts auf Grund der konstruktiven kapitalistischen Auffassung die wirtschaftlich vollkommeneren Organisationen sind und nur unter der Fülle und Intensität der mit ihnen Hand in Hand gehenden Mißbräuche leiden. Doch nicht jede Gesellschaft eignet sich zur Vertrustung. Das Aufblühen derselben bedingt einen amerikanischen Reichtum an wirtschaftlichen Schätzen und Hilfskräften, ist undenkbar ohne das riesenhafte in sich abgeschlossene Wirtschaftsgebiet Amerikas, ohne den Mangel der improduktiven Lasten (Militär), den gewinngierigen Volkscharakter, welcher überhaupt nicht als ein Ideal der Kultur angesehen werden kann.[2])

Man pflegt bei Vergleichung der Kartelle mit den Trusts auf den prinzipiellen Gegensatz hinzuweisen, der zwischen den Trusts als einer bewußten Konzentration des Kapitals und dem Kartell als einer föderativen genossenschaftlichen Organisation,

---

[1]) A. a. O. S. 91.
[2]) Tschierschky a. a. O. S. 94.

bestände. Namentlich Tschierschky[1]) betont dies, indem er den Trust als die höchste Ausbildung der gewerblichen Produktion hinstellt, hingegen im Kartell ein künstliches Hindernis der kapitalistischen Konzentration sieht, welches aus dem Gedanken der Selbsthilfe entspringe ebenso wie die Genossenschaften. Diese Auffassung gründet sich auf die künstliche Gegenüberstellung eines, allerdings richtigen Moments beider Wirtschaftserscheinungen; praktisch kann heute den Kartellen der großkapitalistische Zug ebensowenig wie den Trusts abgestritten werden.

Zweifellos sind Kartelle und Trusts gleich fähig, im wirtschaftlichen Kampf der Staaten mächtige Waffen abzugeben, da sie die Durchführung der riesenhaftesten Produktionsaufgaben in kürzester Zeit ermöglichen und durch die Beseitigung der Anarchie der Güterherstellung die Produktivität der menschlichen Arbeit in einem unglaublichen Maß zu steigern sich eignen; aber andererseits können sie wieder zu Mitteln der brutalsten Selbstsucht, der unverschämtesten Gewinnsucht und schrankenlosesten Ausbeutung entarten.[2]) Dies erkennen auch die Anführer der Trusts an, und z. B. Rockefeller erklärt[3]): „The power conferred by the combination may be abused; the combinations may be formed for speculation in stocks rather than for conducting business, and for this purpose prices may be temporarily rised instead of lowered." Und in der Tat droht die Gefahr, daß zufolge der Entwicklung der Kartelle und Trusts im großen Stile eine beinahe fürstliche Gewalt sich in den Händen einzelner, vorläufig ohne Kontrolle, anhäuft, und zwar in den Händen solcher, die auf der Höhe ihrer mit einer riesigen Verantwortung verbundenen ökonomischen Aufgabe höchstens vom wirtschaftlichen, aber nicht vom sittlichen Standpunkt stehen.[4]) Und zur Verringerung ihres Verantwortlichkeitsgefühls trägt auch der Umstand bei, daß sie immer in der Lage sein werden, das Auktorat ihrer Verfügungen und Entscheidungen auf die geduldigen Schultern von geschäftlichen Körperschaften zu überwälzen. Von diesem Gesichtspunkt aus hätte daher der Staat vor allem

---

[1]) A. a. O. S. 125.

[2]) Waentig a. a. O. S. 18.

[3]) Preliminary Report Vol. 1 Part. II S. 797. Betreffs der Gefahren des stock watering vergl. oben S. 20 ff.

[4]) Waentig a. a. O. S. 19.

die Aufgabe, dieser riesenhaften Gewinn- und Schaffenslust Schranken zu setzen, die es unmöglich machen, daß dieselbe zum Nachteil der wichtigsten allgemeinen Interessen sich geltend mache.[1])

Wir können unsere Folgerungen in folgendem zusammenfassen: die Kartellbewegung ist eine in die Offenbarungen des wirtschaftlichen Lebens tief eingreifende und insofern notwendige Phase der wirtschaftlichen Entwicklung, als der durch die freie Konkurrenz entstandene zügellose Wettbewerb sowie die dadurch erzeugte Überproduktion und häufigen Krisen die Kartellbildung notwendig hervorriefen. Die Kartelle und Trusts bedeuten vom Standpunkt der Geregeltheit, Ständigkeit und Vollkommenheit der Produktion unbedingt einen Fortschritt und wirken im allgemeinen günstig auf die weitere Entwicklung der Produktion; sie scheinen geeignet, eine tiefgehende Änderung im System der Gütererzeugung hervorzurufen. Im ersten Stadium dieser Änderung bergen sie gegenüber ganzen Klassen der einzelnen Produktionssubjekte existenzielle Gefahren in sich, welche jedoch teilweise mehr dem Wechsel des Systems an und für sich als speziell den Unternehmerverbänden zuzuschreiben sind. Vom Gesichtspunkt des Güterverbrauchs vermögen die Kartelle, im Falle sie Übermacht gewinnen, mangels nötiger Kontrolle eine Stockung in der Befriedigung der Bedürfnisse hervorzurufen; im allgemeinen erhöhen sie die Preise der inländischen Produkte und verursachen vorläufig noch Unterschiede zwischen den Inlands- und Weltpreisen; insofern es internationale Kartellverbände gibt, erhöhen sie auch die Auslandspreise. Endlich sind die Kartelle und Trusts geeignet, ausnehmend große wirtschaftliche Macht in einer Hand aufzuhäufen und somit die Arbeit dem durch sie vertretenen Großkapitalismus gegenüber in ein bedenkliches Abhängigkeitsverhältnis zu bringen und im allgemeinen die Härten und Unverhältnismäßigkeiten der Vermögensverteilung zu steigern.

Indem wir nun daran gehn, das Resultat dieser kurzgefaßten Kritik vom Gesichtspunkt des ganzen Wirtschaftslebens aus zu würdigen, so lautet das Endurteil zwar zu Gunsten der Kartellbewegung, aber nicht in apodiktischer Allgemeinheit, sondern mit denselben Vorbehalten, die gegenüber jeder aufwärtsstreben-

[1]) Waentig a. a. O. S. 20. Denselben Gedanken finden wir auch in der Message Roosevelts zum Kongresse, 1905. Vergl. weiter unten Kap. VI.

den und über große Tragkraft verfügenden gesellschaftlichen Bewegung zu machen sind. Alles hängt davon ab, welchen sittlichen Hintergrund eine Gesellschaft im allgemeinen besitzt, wie tief in ihren Mitgliedern die Liebe zur Allgemeinheit wurzelt, wie tüchtig sie geschult sind in der Unterordnung ihrer eigenen Interessen, wie weit sie die Gewinnsucht, das Streben nach Reichwerden dem Instinkt der rücksichtslosen Vernichtung des Rivalen im Zaune zu halten verstehen. In einer gut disziplinierten, mit starkem Allgemeingefühl begabten, auf hoher Bildungsstufe stehenden Gesellschaft, wo die führenden Stellen nicht durch protégés, sondern durch die Geeignetsten besetzt werden, die einen Begriff haben von der Einheit der modernen Weltwirtschaft, die die großen Organisationen der Produktion konsequent und mit Rücksicht auf alle berechtigten Interessen zu leiten verstehen, deren Hauptzweck im Vorwärtsbringen der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft liegt und die diesem Zweck mit selbstbewußter Politik, kühler Berechnung und unermüdlicher Ausdauer zusteuern: in einer solchen Gesellschaft sind Unternehmerverbände unentbehrlich, aber unschädlich; sie sind nichts als pünktlich funktionierende und verläßliche Ventile, durch die überflüssige und ruhestörende Dämpfe aus der Gesellschaftsmaschine sich verflüchtigen können. Und je weiter eine Gesellschaft von diesem Ideal entfernt ist, um so schwerere und drohendere Gefahren birgt die Kartellbewegung in sich: um so leichter führt sie zur Aufhäufung übermäßiger Privatkapitalien, zu ungerechten Preistreibereien, zur Aufsaugung der Outsiderkonkurrenz, zur Ausbeutung der Arbeiterklasse, zur Verschlechterung der allgemeinen Sittlichkeit und zum Sinken des ethischen Niveaus der Gesellschaft.

Doch was folgt aus all dem? Ein Verheerungskrieg gegen die Kartelle oder aber eine Hebung des gesellschaftlichen Niveaus, eine auf die Verbesserung der gesellschaftlich-ethischen Zustände abgesehene nüchterne und gemäßigte Reformpolitik? Auf diese Frage wird die Antwort auch verschieden sein, je nach der Beschaffenheit der einzelnen Gesellschaften, Staaten und ihrer Leiter. Es kann Staaten geben, in welchen die Gesellschaftsethik ein so sehr unbekannter Begriff, in welchen Interessiertheit, Nepotismus und Molochanbetung die Sitten so sehr infiziert haben, daß Kartellbewegung oder freier Wettbewerb, Schutzzoll oder Freihandel, Republik oder Cäsarismus in gleicher Weise nur die Verheerungen

der zum Übergewicht gelangten destruktiven Kräfte fördern; es kann weiter solche geben, in welchen eine energische, zentrale Regierungsgewalt diese destruktiven Regungen noch im Zaun zu halten, ja sogar in den Dienst ihrer Zwecke zu zwängen vermag, und sind diese Zwecke zur Hebung der allgemeinen Moral geeignet, so kann sie vielleicht die Gesellschaft auch zu einem geregelten Wirtschaftsleben erheben; und endlich wird es auch Staaten geben, die schon auf jene Stufe der Organisation gelangt sind, auf welcher auch von der Kartellbewegung die nötigen Lehren gezogen, die ihr innewohnenden Kräfte als Mittel zur Weiterentwicklung erworben werden und dafür gesorgt wird, daß der Gesellschaft diese Kräfte nicht über den Kopf wachsen.

Es ist eine schwierige politische Frage, zu beurteilen, in welche der erwähnten Klassen irgend eine Volkswirtschaft einzureihen sei; und doch bestimmt dieses Urteil die zu befolgende politische Haltung gegenüber den Kartellen. Soviel steht fest, daß die Korruption in Amerika nicht durch die Trusts und die Verteuerung der Lebensbedingungen in Europa nicht durch die Kartelle verursacht wurde; und wird von einzelnen konkreten Staaten abgesehen und die Wirkung der Kartellbewegung auf die Volkswirtschaft im allgemeinen ins Auge gefaßt, so stehen den unstreitbaren Vorteilen derselben höchstens gewisse Gefahren gegenüber, die aber mit nichten das Verdienst der Kartellbewegung schmälern, eine höhere Stufe der Organisation des Produktionsprozesses, der Systematisierung desselben bedeuten, welche die Produktion wirtschaftlicher und vollkommener gestaltet. Diese Gefahren aber sind in zwei Richtungen zu suchen, teils in der monopolartigen Tendenz der Kartelle, teils in ihrer Eigenschaft als Phasen der Kapitalskonzentration. Das Interesse des wirtschaftlichen Lebens erheischt offenbar, den Nutzen der Kartellbewegung unserer Wirtschaft zu erwerben, deren Gefahren aber durch wirksame und verständige Wirtschaftspolitik vorzubeugen. Die jetzt erwähnten beiden Gefahren sind jedoch vom Gesichtspunkt der Kartellfrage aus untereinander wesentlich verschieden. Die Kartell- oder Trustbildung ist heutzutage die wichtigste, sozusagen einzige Form des Privatmonopols: die mit dem Privatmonopol verbundenen Gefahren sind beseitigt, wenn das Gebaren der Kartelle und Trusts in entsprechenden

Schranken gehalten wird. Hingegen löst die Regelung der Kartellfrage noch nicht das Problem der Kapitalskonzentration. Die Kartellfrage ist nämlich bloß eine Auszweigung desselben, neben vielen anderen wirtschaftlichen Fragen, von deren Lösung wir noch sehr weit entfernt sind. Hierzu kommt, daß die mit dem Privatmonopol verbundenen Übel sich sofort merkbar machen, wenn ein derartiges Monopol entsteht; die wirtschaftlichen Nachteile der Kapitalskonzentration hingegen sind vorläufig noch theoretisch und bestritten, und es kann daran nur in Verbindung mit der Kritik unserer ganzen Wirtschaftsordnung und mit einer Stellungnahme in der Frage der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung überhaupt gerührt werden. Vom Gesichtspunkt der heutigen Wirtschaftsordnung sind also die Kartelle mit Außerachtlassung der Gefahr der Kapitalskonzentration zu beurteilen, denn dieser Prozeß ginge ohne wesentliche Verminderung auch dann weiter, wenn es keine Kartelle und Trusts gäbe. Es bleibt also als einziger Gesichtspunkt die Gefahr des Privatmonopols. Vermag die Wirtschaftspolitik dieser vorzubeugen, so sind die Kartelle und Trusts vom Standpunkt der heutigen Gesellschaftsordnung aus als Mittel des wirtschaftlichen Fortschritts der Anerkennung und Weiterentwicklung wert, und es müssen dieselben als normale Organe des großen Produktionsapparates in den wirtschaftlichen Organismus eingefügt werden.

Ob die moderne Wirtschaftspolitik diese einzige Bedingung, nämlich die Beseitigung der mit dem Privatmonopol verbundenen Gefahren, zu erfüllen vermag: ist noch ein Geheimnis der Zukunft. Wir befassen uns im folgenden eingehend mit den diesbezüglichen Bestrebungen und versuchen auch selbst, die Aufgabe zu lösen. Das Resultat ist natürlich zweifelhaft; aber die große Zahl und Intensität der Anstrengungen und Anläufe beweist, daß die allgemeine Meinung noch nicht daran verzweifelt hat, den Schlüssel des Rätsels zu finden. Und auch vom Standpunkt der Monopolgefahr darf eins nicht vergessen werden, nämlich daß Monopole auch in der Vergangenheit bestanden — unter entsprechender behördlicher Kontrolle — ohne wesentlichen Schaden des allgemeinen und berechtigten Privatinteresses, und daß solche auch heute tatsächlich bestehen, ohne daß die Gesellschaft die Hoffnung aufgegeben hätte, ihren Mißbräuchen zu steuern. Die großen Verkehrsanstalten, Aktien- und Versicherungs-

gesellschaften, Lagerhäuser usw. stehen de facto als Monopolbesitzer dem einzelnen gegenüber; und doch gelingt es, sie als Diener des Publikums zu zügeln, im äußersten Falle sie durch sich selbst im Gleichgewicht zu halten. Die Zentralisation, ein charakteristisches Merkmal unserer Zeit, ist ein unentbehrliches Mittel des zukünftigen Kulturfortschritts; wir müssen sie haben, und es bleibt nichts übrig, als darauf bedacht zu sein, daß sie Unschuldige, die mit ihr in Berührung kommen, durch ihre Wucht nicht erdrücke.

V. Kapitel.

Stellung der Kartelle und Trusts im Rechtssystem.

§ 25. Allgemeine Charakteristik.

Die Kartellbewegung steht mit der heutigen Rechtsordnung in schroffem Widerspruch. Unsere Rechtsordnung ist trotz des energischen Widerstandes vieler modernen Richtungen und Bestrebungen im Grunde eine individualistische geblieben; und auch die tiefgehendsten der neuen Kodifikationen verlassen noch diese Grundlage nicht. Die Bestrebungen nach einer sozialeren Ordnung des Gesellschaftslebens fanden nur in einzelnen gesellschaftlichen Einrichtungen und in den entsprechenden Spezialgesetzen einige Anerkennung; die Grundlage des Rechts blieb nach wie vor derselbe Individualismus, von welchem das römische Recht ausging.

Der große zentralistische Zug der Neuzeit findet sich daher mit seinen Riesenanstalten, mit seinem Großbetrieb, mit seinen genossenschaftlichen Bestrebungen, mit seinen Verbänden einem Rechtssystem gegenüber, welches, auf kleinere Verhältnisse geschmiedet, nur die einzelne Person vor Augen hat und mit den neuen Gebilden nichts anzufangen weiß. Wird nun eines der neuen gesellschaftlichen Probleme zu einem Rechtsproblem, d. h. kommt irgend ein Gericht in die Lage, diesen gegenüber Stellung nehmen zu müssen, so wird natürlich zur Analogie gegriffen und werden die auf juristisch vielleicht ähnlichen, aber wirtschaftlich ganz verschiedenen Verhältnissen gebildeten Rechtssätze auf die neuen Erscheinungen angewandt. Man gelangt so zu juristisch ähnlichen, aber wirtschaftlich ganz verschiedenen Resultaten, die oft eben deshalb ungerecht sind. Diese formelle Gerechtigkeit

neben dem größten materiellen Unrecht ist geradezu charakteristisch für unsere heutige Rechtsordnung; sie ist nur dadurch zu mildern, daß die Spezialgesetze der neuen wirtschaftlichen Erscheinungen als ein abgeschlossenes Ganzes für sich betrachtet werden und die Analogie nicht weiter als bis auf diese Gesetze zurückgreift.

Was nun die Kartellbewegung selbst betrifft, so ist dieselbe insofern in einer noch ungünstigeren Lage, als sie, wenigstens in der alten Welt, einer gesetzlichen Regelung überhaupt entbehrt, und von juristischer Seite einfach nach ihrer äußeren Erscheinungsform als privatrechtlicher Vertrag, Verein oder Aktiengesellschaft beurteilt wird. Die Folgen dieser Rechtslage werden wir unten eingehender besprechen. Vorläufig soll uns die Betrachtung früherer Gesetzgebungen beschäftigen, wie sie kartellähnlichen Bestrebungen entgegentrat. Sie sind keine Kartellgesetzgebungen; weder die von Menzel[1]) zuerst erwähnten Reskripten der römischen Kaiser, noch die sogenannte Koalitionsgesetzgebung des Mittelalters. Trotzdem haben ähnliche Kodifikationen Interesse für uns, weil sie sich gegen dieselben wirtschaftlichen Mißstände richteten, die heute durch Mißbräuche einzelner Kartelle hervorgerufen sind oder wenigstens entstehen können.

§ 26. Rechtssätze älterer Rechte, kartellähnliche Bewegungen betreffend.

Ein Reskript des Kaisers Zeno vom Jahre 483, „de monopoliis et conventu negotiatorum illicito vel artificio ergo laborum, necnam balneatorum prohibitis et pactionibus illicitis" (cod. IV. 59) verbietet die Ausübung eines Monopols in Beziehung auf Kleider, Fische oder andere Gegenstände, die zur Nahrung oder zur Befriedigung sonstiger Bedürfnisse dienen; es verbietet Verabredungen, die sich auf einen Minimalpreis beziehen, und solche, die ausschließen wollen, daß ein Unternehmer eine Arbeit übernimmt, die ein anderer zu leisten verpflichtet war. Das Reskript bedroht die Ausübung eines Monopols mit Konfiszierung des Vermögens und Verbannung.

---

[1]) Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 61 S. 32; Die Kartelle und die Rechtsordnung S. 12.

Es sind mannigfaltige Verfügungen des römischen Rechts gegen die Verteuerung der Nahrungsmittel bekannt[1]); sogar Plautus gedenkt ihrer[2]), und Julius Cäsars Gesetz (lex Julia de annona) ist zum Grundstein einer ganzen kaiserlichen Ernährungspolitik geworden.[3])

Ähnliche Mißstände riefen den Begriff des „accaparement" im mittelalterlichen französischen Recht ins Leben. Von den Kapitularien Karls des Großen angefangen beschäftigt sich eine ganze Reihe von königlichen Verordnungen und Parlamentsbeschlüssen mit dem Vergehen des „accaparement" und noch Merlin führt einen Beschluß des Parlaments von Metz vom 21. Juni 1763 an, welcher einen Geschäftsmann, der, ohne mit andern verabredet zu haben, die vorhandenen Vorräte gewisser, zur Heilung einer Tierepidemie dienender chemischen Mittel aufgekauft und deren Preis ungemein erhöht hat, — im Vergehen des Monopoliums schuldig sprach.

Und hierzu bemerkt das erwähnte Dekret:

„La Cour conçoit que cette manœuvre est, dans ceux qui la pratiquent, l'effet de l'intérêt le plus sordide; vouloir tirer profit du fléau accablant à la cessation duquel il est du devoir de tous les hommes de veiller, c'est une bassesse qui dégrader l'humanité, en même temps qu'elle doit soulever toute l'indignation de la Cour."

Eine eingehendere Behandlung des mittelalterlichen französischen Rechts würde zu weit führen; wir berufen uns diesbezüglich auf das hervorragende Werk von Babled[4]), der die einschlägigen Daten mit großem Fleiß zusammengestellt hat.

Der Begriff des „accaparement" des französischen Rechts zielt lediglich auf den Ankauf und wucherischen Weiterverkauf des Getreides ab; und die Wichtigkeit, die dieser Angelegenheit beigemessen wurde, ist am besten durch die Tatsache charakterisiert, daß eine Verordnung vom Jahre 1709 als letztes Forum der Accaparement-Prozesse ein eigenes Gericht einsetzte. Der Begriff des Vergehens wurde auf den Ankauf des stehenden Getreides (achats de blés en vert), den Ankauf desselben außerhalb der ständigen Märkte, auf Landstraßen und unmittelbar von Bauern angewandt.

---

[1]) S. Menzel, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 61 S. 32.

[2]) Captivi, IV. Aufzug am Anfang.

[3]) Vergl. l. 6 D. de extraordinariis criminibus 47, 11, l. 2 D. de lege Julia de annona 18, 43.

[4]) Les syndicats de producteurs et detenteurs etc. — Paris 1893 S. 113—125.

Alle diese Verfügungen aber mußten von keinem besonderen Erfolg begleitet gewesen sein. Der Verheerungen des am Eingang des 18. Jahrhunderts verbreiteten Getreidewuchers gedenkt ein Fachmann mit Schaudern; und es ist bekannt, daß am Anwachsen des Hasses gegen das Königtum der Umstand wesentlich mitgewirkt hat, daß es den Mißbräuchen Vorschub leistete, ja sogar Ludwig XV. selbst mit großem Nutzen an den Machinationen solcher Händlerverbände teilnahm.

Im deutsch-römischen Reich entwickelte sich auf Grund der oben erwähnten klassischen Rechtssätze das Vergehen des „dardanariatus", „monopolium"; man verstand darunter ein absichtliches Gebaren, welches eine Verteuerung der Gegenstände des Handelsverkehrs oder einen Mangel in denselben verursachte. Besonders fielen darunter Handlungen, die die Warenpreise über ihr natürliches Niveau erhöhten; z. B. Unternehmungen, die den Ausschluß der Konkurrenz zwischen den Verkäufern, oder diesen und den Käufern bezweckten, um auf diese Weise die Preise nach Belieben festsetzen zu können. Das Verbot bezog sich daher auf den Massenankauf von Waren, auf Verabredungen der Käufer, eine Ware dem Publikum nicht unter dem festgesetzten Preis abzugeben; ebenso auf das Anhäufen und Zurückhalten des Vorrats zum Zweck einer Teuerung, auf die Verhinderung des Imports, auf die Vernichtung von Warenvorräten. Die Reichspolizeiordnung vom Jahre 1577 nennt all diese Machinationen „betrügliche, gefährliche und ungebührliche Fürkauff"[1]) und beklagt sich, daß die schweren Strafen, Konfiskation und Verbannung, nichts nützten. Alles dies wurde erst durch die neuen modernen Strafgesetzbücher im 18. und 19. Jahrhundert beseitigt.

Mit der Entwicklung der Innungen wurde es Sitte, die als richtig befundenen Preise der Waren (justum pretium) behördlich festzusetzen. Dies konnte natürlich nur Erfolg haben, wenn die Preisfestsetzungen der Innungen ungültig erklärt wurden. Die Polizeiordnung vom Jahre 1548 verbietet für das ganze Reich Verabredungen der Handwerker, die von der Behörde nicht genehmigte Preise festsetzen; und sogar das preußische Landrecht sagt, daß die Innung nicht berechtigt ist, den Preis der von ihren

[1]) Angeführt in Menzels Referat (Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 61 S. 34).

Mitgliedern verfertigten Arbeit festzusetzen. Die Behörden fixierten hauptsächlich die Preise des Brotes, des Fleisches und im allgemeinen der Waren, die dem täglichen Gebrauch dienen; aber es kommt auch die Festsetzung von Bücherpreisen vor, in der sog. „Frankfurter Taxe" (17. Jahrhundert).

Daß Ungarn mit ähnlichen Mißständen kämpfte, beweisen mehrere Verfügungen des Corpus Juris Hungarici. Ein Dekret Karls III. (Artikel 79 des Jahres 1715, betitelt: Praejudiciosi contuberniorium mechanicorum abusus tolluntur) lautet z. B. folgendermaßen:

Contentantur in eo Status et Ordines quod sua majestas Sacratissima contuberniorum mechanicorum excessus (quae quidem contubernia ratione mercium suarum venalium statuta legibus regni praejudiciosa condere; pretium laborum et mercium ultra justum valorem, constituta inter se gravi mulcta, ne quis leviori pretio vendere ausit, augere; comitatensibus limitationibus se opponere; in contubernium autem socios nonnisi erga grandem pecuniariam summam deponendam admittere; per hocque res venales rariores et cariores efficere; nil pensi duxerunt) per renovationem articuli 71 anni 1659[1]); ejusdemque strictiorem observationem; ac etiam opificum gnarorum, absque noxia restrictione pretioque tolerabili, autoritate etiam magistratuali, in gremium suorum fiendam receptionem; abolitis eorum universis in praejudicium legum regni qualitercunque inductis statutis, et abusus tollendo, benigne decrevit.

1 §. Regiis tamen privilegiis, per eadem contubernia impetratis; in reliquo, salvis permanentibus.

Die Anordnungen dieses Gesetzartikels wurden durch Artikel 74 des Jahres 1723, § 2 wiederholt und bekräftigt.

Neuerliche Klagen wurden laut auf dem Reichstag vom Jahre 1729, u. a. auch darüber, daß

„die Zünfte sich unterstehen, ihre Aufnahmstaxen übermäßig zu erhöhen, dadurch das Vermehren der Handwerker zu verhindern und auf eine gewisse Zahl zu beschränken";

und Gesetzartikel 10 von demselben Jahre trägt dem Statthaltereirat auf, wo er solche Mißbräuche entdeckt, dieselben durch Annullierung der Privilegien der Zünfte, oder auf eine andere Weise nach Maßgabe des Gesetzartikels 74 vom Jahre 1723 zu unterdrücken.

Die Gewerbefreiheit wurde in Ungarn 1872 durch das Gewerbegesetz (Gesetzartikel VIII vom Jahre 1872) prinzipiell

---

[1]) Der hier angeführte Gesetzartikel betraut die Komitate mit dem Festsetzen der Preise der Waren von Handwerkern, Meistern und Metzgern; und belegt diejenigen, die gegen diese Festsetzungen verstoßen, mit einer dem Wert der Ware angemessenen Buße. Weiter verbietet er Ausländern, Tierfelle zum Schaden der Einwohner des Landes außer der Märktezeit im vorhinein anzukaufen.

eingeführt, hiermit das Zunftsystem aufgehoben und die angeführten gesetzlichen Maßregeln der Vergangenheit übergeben.

In Beziehung auf die Stellungnahme des Rechts gegenüber der Kartellbewegung ist besonders die Rechtslage derselben in Deutschland, den Vereinigten Staaten, in Frankreich und Österreich maßgebend; wir betrachten deshalb diese zu allererst, nachher den Stand der Frage in Ungarn und zuletzt in den übrigen Kulturstaaten.

§ 27. Die moderne Rechtsentwicklung in Deutschland.

Wie schon erwähnt, haben die modernen partikulären Strafgesetzbücher das Koalitionsverbot nicht aufgenommen und das Reichsstrafgesetzbuch enthält auch kein solches.[1]) Das Gesetz verbietet demnach auch weder den Arbeitern noch den Arbeitgebern Verabredungen zur Regelung des Arbeitsverhältnisses. Die Gerichtspraxis stimmt darin überein, daß Kartellvereinbarungen das Prinzip der Gewerbefreiheit (§ 1 Gewerbeordnung) nicht verletzen[2]), und daß sie auch keine derartige Einschränkung der individuellen Freiheit bilden, daß sie aus diesem Grunde unerlaubt und nichtig wären.[3]) Verneint wurde auch der Vorwurf, daß Preisvereinbarungen das allgemeine Interesse schädigten, denn es sei von ökonomischer Seite anerkannt worden, daß auch Preisvereinbarungen als Faktoren der freien Preisbildung wirken könnten, und daß dieselben an und für sich noch überhaupt keinen Wucher bedeuteten.

In einem konkreten Falle wurde dem Reichsgericht Gelegenheit geboten, zwischen Ringen, Kartellen und auf Boykott gerichteten Verbänden zu unterscheiden. Es ist dies der berühmte Fall des Börsenvereins deutscher Buchhändler.[4]) Die Leitsätze der Stellungnahme des Reichsgerichts in dieser Frage sind folgende:

---

[1]) Siehe Annalen des Reichsgerichts Bd. II S. 69; Seufferts Archiv Bd. 29 Nr. 164; Bd. 35 Nr. 196; Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen Bd. 38 S. 156 ff.

[2]) Vergl. die eben zitierte Entscheidung des Reichsgerichts in Zivilsachen Bd. 38 S. 156 ff.; Bd. 1 S. 22.

[3]) Vergl. die sehr interessanten Ausführungen des Reichsgerichts, Entscheidungen in Zivilsachen Bd. 54 S. 255 ff.

[4]) Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen Bd. 28 S. 238.

1. Ringe sind Vereinigungen, welche zu einem spekulativen Zweck den Markt in Beziehung auf eine gewisse Ware ihrer Macht unterwerfen und die Betätigung der diesem Zweck gegenüberstehenden Kräfte zu unterdrücken bestrebt sind.

2. Von diesen Ringen sind streng zu unterscheiden Verbände von Gewerbetreibenden desselben Industriezweiges, welche in gutem Glauben den Zweck verfolgen, ihren Industriezweig vor der Entwertung ihrer Produkte und vor anderen, aus den durch einzelne durchgeführten Preisherabsetzungen folgenden Nachteilen zu schützen und somit seine Lebensfähigkeit zu erhalten.

3. Aus dem Prinzip der Gewerbefreiheit folgt nicht die Unantastbarkeit des freien Spiels der wirtschaftlichen Kräfte in dem Maße, daß es den Gewerbetreibenden verboten wäre, die Regelung dieser Offenbarung der Kräfte zu versuchen und schädlich scheinende Mißbräuche zu unterdrücken.

4. Maßregeln, durch welche auf eine Erfolg versprechende Weise absichtlich versucht wird, es einem Gewerbetreibenden vollkommen unmöglich zu machen, daß er sich mit Produkten versieht, die zur Weiterführung seines Gewerbes unvermeidlich, für den Verkehr bestimmt und im Verhältnis zur Nachfrage in genügender Menge vorhanden sind, — enthalten eine widerrechtliche Vermögensbeschädigung, insofern diese Maßregeln im ganzen teilweise von Erfolg begleitet sind.

5. Veröffentlichungen, durch welche ein Gewerbetreibender aus der Gemeinschaft seiner Berufsgenossen öffentlich ausgeschlossen wird, verletzen das Recht der Persönlichkeit auf allgemeine Achtung und die Autorität des individuellen Handelsgeschäftes, auf deren Wahrung jeder Gewerbetreibende ein Recht hat, solange er nicht widerrechtlich oder unsittlich handelt.

6. Ebenso ist rechtswidrig eine Drohung mit dem Ausschluß aus der Gemeinschaft der Berufsgenossen, gerichtet an Personen, die einem vorhergegangenen Ausschluß aus der Gemeinschaft nicht Geltung verschaffen.

Allmählich ist die Rechtsprechung in Deutschland begriffen, die juristische Natur des Kartellvertrags zu entwickeln. Wir finden in dieser Richtung folgende höchst bemerkenswerte Ausführungen in einem Urteil des Reichsgerichts vom 6. November 1902[1]), welches über eine Vereinigung von Gewerbetreibenden

[1]) Entscheidungen in Zivilsachen Bd. 53 S. 22.

handelt zur Herbeiführung und Erhaltung angemessener Preise für ihre gewerblichen Leistungen.

„Die Revision hat geltend gemacht, der Vertrag sei ein Gesellschaftsvertrag, von dem der einzelne Teilnehmer aus wichtigen Gründen einseitig abgehen könne, und der wiederholte Vertragsbruch der anderen Beteiligten mache einen rechtfertigenden Grund dafür aus. Dem kann insofern nicht beigetreten werden, als der Vertrag der Parteien vom Standpunkte des hier maßgebenden gemeinen Rechts aus nicht völlig unter den Begriff einer Gesellschaft fällt. Vereinigungen von Gewerbetreibenden, die auf Festhaltung von Mindestpreisen gegenüber den Abnehmern der einzelnen Teilnehmer hinwirken, sind nicht Gesellschaften im eigentlichen Sinne des Wortes; aber sie stehen diesen nach ihrer rechtlichen Natur nahe. Denn gleich ihnen erstreben sie einen durch das Zusammenwirken der Beteiligten zu erzielenden Erfolg, der jedem von ihnen zugute kommen soll. Aus dieser Bestimmung des Vertrages für die Erreichung eines für alle Beteiligte gleich wirkenden Erfolges ergibt sich die rechtliche Notwendigkeit, daß (analog dem, was für Gesellschaften gilt) dem einzelnen Teilnehmer das Recht des Rücktrittes freisteht, wenn die anderen Teilnehmer den bezweckten Erfolg absichtlich vereiteln oder unmöglich machen. Bei einem Kartellvertrage läßt sich die Festhaltung des Preises nicht erreichen, wenn die meisten Beteiligten den Vertrag nicht einhalten. Jeder, der dem Vertrage zuwider zu einem geringeren Preise abschließt, bringt die Vertragstreuen in Gefahr, ihre Kundschaft einzubüßen. Diese Gefahr steigert sich in dem Maße, als die Zahl der Vertragsuntreuen wächst, und die Möglichkeit einer Klage auf die anteilsweise Zahlung der Vertragsstrafe wird die drohenden wirtschaftlichen Nachteile nicht immer ausgleichen. Es muß daher in Ermangelung abweichender Bestimmungen des Vertrages davon ausgegangen werden, daß bei Verträgen der in Rede stehenden Art der einzelne Teilnehmer nur insoweit und für so lange sich hat binden wollen, als nicht die Erreichung des gewollten Zweckes nach verständiger Beurteilung der Sachlage von den anderen am Vertrage Beteiligten unmöglich gemacht wird."

In der Literatur ist die Tendenz aufgekommen, die gerichtliche Geltendmachung des Kartellvertrags auf Grund des § 152 der Gewerbeordnung zu verneinen. Dieser Standpunkt degradiert den Kartellvertrag zu einer naturalis obligatio. Das Reichsgericht ist anderer Ansicht, nämlich, daß der zitierte Paragraph eine spezielle Maßregel enthalte und deshalb zu einer analogischen Ausbreitung nicht geeignet sei. Der Paragraph ist allerdings anwendbar, im Falle ein Kartell auf die Regelung der Arbeitsverhältnisse gerichtete Vereinbarungen enthält; von solchen kann das Verbandsmitglied frei zurücktreten, ohne daß gegen es eine Klage oder Einrede stattfände. Das Recht des Rücktritts schließt natürlich nicht aus, daß die Vertragspartei bis zum erfolgten Rücktritt durch Klage zur Erfüllung angehalten und daß die Nichterfüllung einredeweise vollgültig vorgebracht werden könne.[1])

---

[1]) Betreffs der im § 152 GO. angeführten Vereinbarungen ist dies immerhin zufolge spezieller Rechtsvorschriften ausgeschlossen. Vergl. weiter unten im Text.

Ebenso steht dem nichts im Wege, daß andere Folgen des gültigen Vertrags wie Fälligkeit der Vertragsstrafe (BGB. § 344), Verantwortlichkeit des Bürgen (BGB. § 765), Befriedigung aus dem Faustpfand (BGB. § 1200) eintreten. Es kann höchstens davon die Rede sein, daß die in §§ 346ff. BGB. umschriebenen Formvorschriften des Rücktritts hier nicht zur Geltung gelangen, da das Rücktrittsrecht in diesem Falle durch eine öffentlichrechtliche, also imperative Gesetzesnorm gesichert wird. Stellen wir uns auf diesen Standpunkt, so ist die Nichteinhaltung der Kartellvereinbarungen gleichbedeutend mit einem Rücktritt von denselben, und dann wäre die Erfüllung derselben unmittelbar nicht, sondern bloß mittelbar, durch Pfand, Bürgschaft, Vertragsstrafe, Blankowechsel usw. erzwingbar.[1])

Von anderer Seite wurde wieder der Versuch gemacht, aus den Wucherparagraphen des BGB. (§§ 138, 826) für die Kartelle gültige Rechtsregeln abzuleiten. Es wurden hierzu auch die erste Lesung des Entwurfs (§ 106) und die Motive[2]) herangezogen. Es ist nun zweifellos, und wurde auch in der Literatur des öfteren darauf hingewiesen[3]), daß § 138 den Kreis seiner Anwendung zu eng faßt, und daß er namentlich auf die Kartelle im allgemeinen unanwendbar ist. Das Kartell widerstrebt prinzipiell den guten Sitten nicht, kann aber die allgemeine Ordnung verletzen, und es hätte deshalb der entsprechende § 106 des Entwurfs zur Regelung der Kartelle bei richtiger Anwendung benutzt werden können. Auch Menzel hebt hervor[4]), daß der Kartellvertrag objektiv wirtschaftlich schädlich sein könne, ohne subjektiv unsittlich zu sein; und die im Verkehr betätigte Auffassung des anständigen Kaufmannes, die das Reichsgericht als Richtschnur für die Sittlichkeit annimmt (Urteil vom 11. April 1901, Juristische Wochenschrift, S. 349), wird den Kartellvertrag unbedingt für einen solchen halten, der den Anforderungen der Sittlichkeit ent-

---

[1]) Betreffs des Rücktrittsrechts des Verbandsmitgliedes im allgemeinen vergl. weiter unten.

[2]) Bd. 1 S. 211; vergl. auch Protokolle Bd. 1 S. 224; Bericht der Reichstagskommission S. 28, 29.

[3]) Vergl. Liszt, Deliktsobligationen S. 42, 43; Eccius in Gruchots Beiträgen Bd. 41 S. 735, 784; Deutsche Juristen-Zeitung 1899, S. 47; Archiv für bürgerliches Recht Bd. 5 S. 218 (Kohler); Ravit im Archiv für zivilistische Praxis Bd. 58 S. 1—64; Festgabe für Dernburg S. 151; Landesberger im Jahrbuch des 26. Juristentages Bd. 2 S. 351; Menzel a. a. O. S. 34—43.

[4]) A. a. O. S. 36ff.

spricht. Auch dies ein Beitrag zu der Erkenntnis, daß öffentliche Ordnung und gute Sitten auch juristisch nicht dasselbe bedeuten.

Was nun an und für sich die Anwendung des Wucherparagraphen auf die Kartelle betrifft, so ermöglicht seine weite Fassung in einzelnen Fällen dem Richter, sich seiner den Kartellen gegenüber zu bedienen. Nicht zwar unmittelbar, d. h. in der Weise, daß dadurch der Kartellvertrag selbst ungültig erklärt werden könnte. Dies wäre nur möglich, wenn die einzelnen Verbandsmitglieder selbst in die Lage kämen, daß ihnen gegenüber der Kartellvertrag als ein wucherischer angesehen werden müßte, d. h., daß eine Ausbeutung ihrer Notlage, Unerfahrenheit oder ihres Leichtsinns obwaltete und zwischen ihrer Leistung und den durch den Kartellvertrag gewährten Vorteilen ein auffallendes Mißverhältnis bestände. All das sind natürlich Voraussetzungen, die kaum je eintreffen werden. Hingegen wären als wucherisch nichtig zu erklären die Verträge zwischen Kartellmitgliedern und dritten Personen (Arbeiter, Konsumenten), was massenhaft angewandt, eine mächtige Waffe gegen Kartelle bilden könnte. Freilich sind die tatsächlichen Voraussetzungen des Wuchers auch bei der ziemlich allgemeinen Fassung des BGB. so kompliziert und setzen so hochgradige Mißbräuche voraus, daß die Staatsgewalt diese Maßregel kaum auf eine wirksame Weise wird gebrauchen können. Schon der Umstand, daß die subjektive Beschaffenheit (Notlage, Unerfahrenheit, Leichtsinn) des anderen Teiles und die Ausbeutung derselben Elemente des Tatbestandes bilden, schließt die Anwendung des Paragraphen in allen jenen Fällen aus, in welchen das Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung unstreitig, ein Auftreten des Staates gegen das Kartell also begründet ist, aber die erwähnten subjektiven Momente fehlen oder nicht bewiesen werden können.

Die schädliche Wirkung der Kartelle ist ausschließlich durch das Obwalten objektiver Umstände bedingt: dadurch, ob das Kartell zufolge seiner monopolistischen Stellung sich ungerechtfertigte Gegenleistungen zu erzwingen vermag und erzwingt; woraus folgt, daß jede gesetzliche Vorschrift, die die Anwendung einer Maßregel von weiteren subjektiven Momenten abhängig macht, ungerechterweise jenen Kartellen Vorschub leistet, die die Volkswirtschaft zwar nicht weniger schädigen oder gefährden,

aber zufällig den subjektiven Tatbestandsmomenten zu entgehen verstehen.

Als gegebenenfalls wirksam anwendbare Mittel gegen Kartelle wurden zur Genüge hervorgehoben § 340 BGB. (Recht des Gerichts zur Mäßigung der Vertragsstrafe); § 226 BGB. (Schikaneverbot); Art. IV des preußischen Einführungsgesetzes zum BGB. und HGB., welch letzteres durch die Möglichkeit, eine Aktiengesellschaft oder eine Kommanditgesellschaft auf Aktien wegen Gefährdung öffentlicher Interessen aufzulösen, an Bedeutung nur gewinnen würde, wenn eine direkte Kartellgesetzgebung jene öffentlichen Interessen autoritativ umschreiben würde.

Endlich muß noch auf die bestehenden Bestimmungen zur Bekämpfung des illoyalen Wettbewerbes hingewiesen werden, welche hauptsächlich im Gesetz vom 27. Mai 1896 enthalten sind und namentlich dem Outsider die Möglichkeit geben, sich gegen widerrechtliche Angriffe der Kartelle zu schützen. Da das Gesetz unrichtige Angaben tatsächlicher Art bestraft, gleich ob dieselben den Anschein einer außergewöhnlich günstigen Offerte zu erwecken oder das Geschäft oder den Geschäftskredit eines andern zu schädigen geeignet sind, so findet der Outsider in ihm einen Schutzwall gegen das Selbstlob des Kartells ebenso wie gegen seine Anschwärzung. Nichtsdestoweniger erhält das Gesetz die Freiheit des Wettbewerbs unversehrt aufrecht, ja strebt sogar die möglichst vollste Geltendmachung derselben an, und ahndet deshalb nicht jenes Geschäftsgebaren, welches offenbar auf die Vernichtung eines gewissen Konkurrenten abzielt, z. B. durch einen Verkauf der Konkurrenzwaren zu Schleuderpreisen oder durch Ablehnung des Geschäfts mit Abnehmern, die auch von dem Konkurrenten Ware beziehen usw. Das Gesetz ist also zwar gewissen mißbräuchlichen Gebarungen der Kartelle gegenüber anwendbar, bietet aber keinen prinzipiellen Schutz gegen Bestrebungen, die den freien Wettbewerb zu terrorisieren geeignet sind.

§ 28. Die moderne Trustgesetzgebung in den Vereinigten Staaten.

Die Wurzeln des heutigen Rechts der Vereinigten Staaten führen zum Common Law zurück. Als die 13 Staaten im Jahre 1776 sich vom Mutterstaat loslösten, war es das Common Law, welches der aufrechterhaltenen partikulären gesetzgeberischen

Gewalt der Einzelstaaten gegenüber die Einheit und gleiche Entwicklung des Rechts des Staatenbundes vertrat. So gehen die amerikanischen Juristen auch heute noch und auch in Beziehung auf die Trustfrage auf die Urquelle des englischen Rechts, auf Blackstones „Commentary of Law" zurück.

In Beziehung auf die Unternehmerverbände enthält das Common Law in zweierlei Richtungen Verfügungen. Es verbietet die Aufhebung der Handelsfreiheit und verbietet das Monopol. Das englische Recht des 15. Jahrhunderts erklärt sogar jenen Vertrag ungültig, durch welchen jemand auf die Fortsetzung seines Geschäftes verzichtet. Später wurde dieser Verzicht, insofern er auf eine beschränkte Zeit und auf einen bestimmten Ort sich bezog, als gültig anerkannt. Im amerikanischen Common Law fand dieser Rechtssatz in der Form Aufnahme, daß eine übermäßige („unreasonable") Einschränkung der Handelsfreiheit verboten sei.

Ebenso schlug auch das Verbot des Monopols im amerikanischen Rechtsgefühl tiefe Wurzeln. Während in Europa die Staatsmonopole immer mehr und mehr um sich greifen, existiert in Amerika nur ein einziges Staatsmonopol, das der Post; und alle jene Unternehmungen, die in Europa zumeist in den Händen des Staates sich befinden (Eisenbahnen, Telegraphendienst, Tabakverschleiß, Salzverkauf usw.), sind in Amerika Gegenstände des freien Wettbewerbs. Der Grund dieser Enthaltsamkeit der Staatsgewalt liegt teilweise auch in der Eigenheit der amerikanischen Staatsverfassung. Denn wären diese Monopole solche der Einzelstaaten, so würden sie den Handelsverkehr zwischen diesen ungemein erschweren; wären sie aber Monopole des Staatenbundes, so würden sie die zentralistische Macht desselben in einer der amerikanischen Rechtsauffassung widerstrebenden Weise erhöhen.

Die Stellungnahme des Rechts gegen die Kartellbewegung liegt also im Wesen des Common Law; aber ebenso wesentlich ist diesem das Prinzip der vollen individuellen Freiheit, welches einen staatlichen Eingriff in die vertragsmäßige Selbstbeschränkung der einzelnen als einen Mißbrauch der Staatsgewalt bezeichnen muß. Unter dem Einfluß des Konfliktes dieser zwei einander gegenüberstehenden Prinzipien verstanden es die amerikanischen Riesenunternehmungen, sich trotz der mannigfaltigen gesetzlichen Verbote zu entfalten.

Während das Common Law nur einen „unreasonable restraint“ des Handels und des Verkehrs verbietet, zieht sich durch die Trustgesetzgebung der Grundgedanke hindurch, daß jede wie immer geartete Beschränkung des Handels verboten und strafbar sei. Dies steht in Beziehung auf die Kongreßgesetze der Vereinigten Staaten ebenso, wie auch auf die Gesetzgebung der einzelnen Staaten.

Der erste Versuch des Kongresses, die Trustbewegung zu regeln, war der Interstate Commerce Act, Gesetz vom 4. Februar 1887 (84 Stat. 379), welcher besonders auch in Beziehung auf die Vereinigung der Eisenbahnunternehmungen wichtige Maßregeln enthält. Das Gesetz bezieht sich auf Eisenbahnunternehmungen und solche Verfrachter, deren Unternehmung sich auf das Gebiet mehrerer Staaten oder des Auslandes erstreckt.[1]) Dieses Gesetz bestimmt, daß die Frachtsätze „mäßig und gerecht (reasonable and just)“ sein müssen, verbietet die Bevorzugung einzelner Parteien und konstituiert einen Frachtzwang: Grundsätze, die dem System des amerikanischen Eisenbahnrechts vollkommen neue Grundlagen gaben.

Für die Unternehmerverbände ist von grundlegender Bedeutung Artikel 5 des Gesetzes, welcher folgendermaßen lautet:

„Es ist allen, diesem Gesetz unterworfenen Verfrachtern verboten, mit anderen Verfrachtern Vereinbarungen zu treffen, Verträge einzugehen oder sich zu verbinden, zu dem Zwecke, Frachteinnahmen verschiedener Konkurrenzbahnen zu vereinigen, oder das Brutto oder Nettoeinkommen oder einen Teil desselben unter sich aufzuteilen. Jeder Tag des Bestehens einer derartigen Vereinbarung wird als selbständiges Delikt betrachtet.“

Zufolge des Artikels 7 des Gesetzes ist dem Verfrachter verboten, eine Vereinbarung, einen Vertrag, eine offenkundige oder geheime Verbindung einzugehen zu dem Zweck, durch Abänderung des Fahrplans, Transportierung in verschiedenen Wagen oder auf irgend eine andere Art und Weise zu verhindern, daß der Transport von dem Ort der Aufgabe zum Bestimmungsort ohne Unterbrechung vor sich gehe.

Den Ausgangspunkt all dieser Verfügungen bildet der Satz, daß die freie Konkurrenz der Eisenbahnen im Interesse des Publikums stehe und eine Einschränkung derselben unerlaubt sei.

---

[1]) Es bezieht sich also nicht auf Transporte innerhalb eines der vereinigten Staaten.

Die freie Konkurrenz der Eisenbahnen sollte demnach die europäische staatliche Aufsicht und Kontrolle ersetzen. Dieser Versuch hat sich in der Erfahrung schlecht bewährt: die Konkurrenz trieb die Eisenbahnunternehmungen, die einen ununterbrochenen Frachtverkehr nötig hatten, in die Arme der großen Industrietrusts und das System der geheimen Refaktien griff immer mehr um sich.

Das Gesetz vom Jahre 1887 hat zur Kontrolle der Eisenbahnen die Interstate Commerce Commission eingesetzt, deren Wirkungskreis durch die Gesetze vom 2. März 1889 und vom 10. Februar 1891 so weit erweitert wurde, daß ihre Mitglieder, die Commissioners, berechtigt und verpflichtet wurden, die Geschäftsführung der Frachtunternehmungen zu untersuchen und die Durchführung des Gesetzes zu sichern.

Das Koalitionsverbot des Interstate Commerce Act bezog sich nur auf die Verfrachter. Es wurde verallgemeinert und wirksamer gestaltet durch das Gesetz vom 2. Juli 1890 (26 Stat. 209), die berühmte Lex Sherman, die den Handel und Verkehr gegen gesetzwidrige Einschränkungen und Monopole zu schützen versuchte. Ihre Verfügungen sind so grundlegend, daß wir sie wörtlich wiedergeben:

Art. 1. Jede Vereinbarung und Verbindung (combination) in Form eines Trusts oder in anderer Form, so auch jede Verschwörung (conspiracy), welche die Einschränkung des Handels oder Verkehrs zwischen verschiedenen Staaten oder mit dem Ausland bezweckt, wird hiermit als widerrechtlich bezeichnet. Jede Person, die eine derartige Vereinbarung eingeht oder an einer solchen Verbindung oder Verschwörung teilnimmt, begeht ein Vergehen (misdemeanor) und wird bei Überführung mit einer Geldstrafe bis zu 5000 Dollar oder einer Freiheitsstrafe bis zu einem Jahre oder aber nach Ermessen des Gerichts mit beiden Strafen bestraft.

Art. 2. Jede Person, die ein Monopol ausübt oder ein solches anstrebt oder sich mit einer oder mehreren anderen Personen verbindet oder verschwört, um den Handel und Verkehr zwischen den einzelnen Staaten oder mit dem Ausland zu monopolisieren, begeht ein Vergehen (misdemeanor) und wird nach Überführung mit einer Geldstrafe bis zu 5000 Dollar oder mit einer Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr, oder aber nach Ermessen des Gerichts mit beiden Strafen bestraft.

Art. 3. Jeder Vertrag und jede Vereinigung, sei es in Trust oder anderer Form, so auch jede Verschwörung, ist rechtswidrig, die den Handel und Verkehr in irgend einem Territorium [1]) der Vereinigten Staaten oder im Distrikt Kolumbia oder zwischen einzelnen Territorien oder einem oder mehreren derselben und einem oder

[1]) In den Vereinigten Staaten befinden sich jetzt folgende Territorien: Arizona, Oklahoma, New Mexiko und Indian-Territory. Diese sowie auch der Distrikt Kolumbia haben keine selbständige Gesetzgebung und für sie werden die Gesetze durch die Kongreßgesetzgebung verfaßt.

mehreren anderen Staaten oder dem Distrikt Kolumbia, oder mit dem Ausland, oder endlich zwischen dem Distrikt Kolumbia und irgend einem andern Staat oder dem Ausland einzuschränken bezweckt. Jede Person, die einen solchen Vertrag eingeht oder an einer solchen Vereinigung oder Verschwörung teilnimmt, begeht ein Vergehen (misdemeanor), und wird nach Überführung mit einer Geldstrafe bis zu 5000 Dollar oder einer Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder aber nach Ermessen des Gerichts mit beiden Strafen bestraft.

Art. 4. Alle Circuit-Gerichte der Vereinigten Staaten werden hiermit mit der Jurisdiktion bekleidet, der Verletzung dieser Gesetze vorzubeugen und dieselbe zu ahnden, und es wird zur Pflicht aller Distriktanwälte der Vereinigten Staaten gemacht, in ihrem Distrikt nach Weisung des Oberanwalts das Verfahren einzuleiten (proceedings in equity). Das Verfahren wird durch ein Gesuch eingeleitet, in welchem die Sachlage vorgetragen und um die Verhütung oder Untersagung der Gesetzwidrigkeit angesucht wird. Sind die Beklagten hiervon gesetzmäßig verständigt, so verhandelt und entscheidet das Gericht schleunigst die Sache. Während der Schwebezeit eines solchen Gesuchs und bis zur Endentscheidung erläßt das Gericht, falls es dies für nötig findet, ein einstweiliges Verbot.

Art. 5. Hält das Gericht, vor welchem der in Art. 4 genannte Prozeß verhandelt wird, zur Feststellung des Tatbestandes das Erscheinen anderer Parteien nötig, so ist es berechtigt, dieselben vorzuladen ohne Rücksicht darauf, ob sie in demselben Distrikt wohnen, wo sich der Sitz des Gerichtes befindet oder nicht; und es können dieselben durch den Distriktsmarschall unter Geldstrafe zur Erscheinung verpflichtet werden.

Art. 6. Jedes Eigentum, welches durch einen solchen Vertrag oder Verbindung erworben wurde oder Gegenstand der im Art. 1 erwähnten Verschwörung bildet, kann während der Fracht von einem Staat in den andern oder ins Ausland zu Gunsten der Vereinigten Staaten konfisziert und ebenso in Beschlag genommen werden wie jeder andere Gegenstand, welcher zufolge eines bezüglichen Gesetzes im Fall eines Imports in die Vereinigten Staaten konfisziert wird.

Art. 7. Alle, die in ihrem Geschäft oder Eigentum durch eine andere Person oder Korporation Schaden erleiden aus einer Handlung, die zufolge dieses Gesetzes verboten oder rechtswidrig ist, können diese bei dem Circuit-Gericht ihres Wohnsitzes verklagen ohne Rücksicht auf die Prozeßsumme, und den dreifachen Ersatz ihres Schadens fordern, die Anwaltsspesen eingerechnet.

Art. 8. Dieser Ausdruck: „Person oder Personen" — wann immer von diesem Gesetz benutzt — faßt auch die Vereine (Aktiengesellschaften) und Genossenschaften in sich, die in den Vereinigten Staaten, in den Territorien, in irgend einem Staat oder im Ausland bestehen oder von deren Gesetzen anerkannt sind.

Das Wilsonsche Gesetz vom 27. August 1894 (28 Stat. 570) enthält auch Bestimmungen gegen die Trusts, deren hierhergehörende Art. 73—77 vom Dingleyschen Tarifgesetz des Jahres 1897 (30 Stat. 213) ausdrücklich aufrecht erhalten wurden.

Die erwähnten Gesetzesstellen lauten folgendermaßen:

Art. 73. Jede Verbindung, Verschwörung, Trust, Vereinbarung oder Vertrag wird, dem allgemeinen Wohl widerstreitend, für rechtswidrig und ungültig erklärt, wenn sie zwischen zwei oder mehreren Personen, Gesellschaften oder Korporationen zustande kommen, deren eine vom Ausland Waren in die Vereinigten Staaten importiert, und wenn diese Vereinigung, Verschwörung, Trust, Verbindung, Vertrag im Handel und Verkehr die Hinderung des freien Wettbewerbs oder die Erhöhung des Marktpreises

bezweckt in Beziehung auf eine in irgend einem Teil der Vereinigten Staaten importierte oder zu importierende Ware, oder aber in irgend einem Gewerbszweig, in welchem solche Waren importiert werden oder importiert werden sollen, eine Preissteigerung verursacht.

Jeder, der bei dem Import einer Ware oder eines anderen Gegenstandes vom Ausland sich mit der Verletzung dieses Teils des Gesetzes beschäftigt oder mit einem andern hierüber übereinkommt oder sich verschwört, begeht ein Vergehen (misdemeanor) und kann von jedem Gericht der Vereinigten Staaten mit einer Geldstrafe von 100—5000 Dollar und nach Ermessen des Gerichts mit einer Freiheitsstrafe von 3 Monaten bis zu einem Jahr bestraft werden.

Art. 74. Die Circuit-Gerichte der Vereinigten Staaten werden hiermit mit der Jurisdiktion betraut, um der Verletzung des obigen Artikels vorzubeugen und dieselben zu ahnden, und die Distriktanwälte der Vereinigten Staaten werden angewiesen, in ihrem Distrikt nach der Weisung des Oberanwalts das Verfahren einzuleiten (proceedings in equity).

Die Artikel 75, 76, 77 sind identisch mit den Artikeln 5, 6 und 7 der Lex Sherman. Sie behandeln ebenfalls das Verhör von auswärtigen Zeugen, die Konfiskation und das Klagerecht, welches sich auf dreifachen Schadensersatz und auf die Prozeßkosten erstreckt.

Die Lex Sherman hat sich in der Praxis nicht bewährt. Die Gerichte vertraten in den ersten Jahren der Anwendung des Gesetzes öfters den Standpunkt, daß der Kongreß nicht berechtigt sei, das Recht der nach den Gesetzen der einzelnen Staaten rechtmäßig bestehenden Vereine oder das Recht der Bürger zum Vermögenserwerb zu beeinträchtigen, und daß er besonders auch Handlungen, die der Einzelstaat erlaubt, nicht als strafbar erklären könne. Die Schlußfolgerung war, daß nur eine allgemeine Einschränkung (general restraint) des Verkehrs und Handels verboten sei, als dem Common Law widerstreitend. Demnach hätte die Sherman Act nur insofern Gültigkeit, als sie die bekannten Sätze des Common Law wiederholt. Nichtsdestoweniger leitete der Attorney General das Verfahren mehrere Male ein, doch meistens ohne Erfolg. So z. B. fällten im Prozeß gegen den Zuckertrust (1894) alle drei Instanzen ein abweisendes Urteil (United States v. E. C. Knight Company — Sugar trust — 60 Fed. Rep. 306; 60 Fed. Rep. 934; 156 U. S. 1).[1]) Dieser Trust vereinigte

[1]) Eine Aussage des Richters Barett erlangte in dieser Angelegenheit große Bedeutung: „Freie Konkurrenz aufhebende Verträge sind, insofern sie drohende Verluste verhüten, als rechtmäßig zu betrachten (may be perfectly reasonable). Solche Verträge werden nur dann unrechtmäßig, wenn sie auf die Unterdrückung des allgemeinen Wohls gerichtet sind.“

die große Mehrzahl der Zuckerraffinerien und sicherte sich durch den Ankauf der Aktien der Konkurrenzunternehmungen ein vollkommenes Monopol. Das Gericht fand, daß das Produktionsmonopol in einem und demselben Staat nicht die gleiche Wirkung habe mit dem des Verkehrs zwischen verschiedenen Staaten, und daß ein solches deshalb nicht unter die Lex Sherman falle. In den Jahren 1897 und 1898 schlägt aber die Judikatur eine andere Richtung ein. Der Leading Case ist der der Transmissouri Fright Association (53 Fed. Rep. 440; 58 Fed. Rep. 58; 166 U. S. 290). Diese Transmissouri Association war eine Vereinigung mehrerer Eisenbahnunternehmungen, deren Betrieb sich auf das Gebiet mehrerer Staaten erstreckte, und hatte den Zweck, einander durch Feststellung und Aufrechterhaltung rationeller Frachtsätze zu unterstützen. Der oberste Gerichtshof erkannte, daß diese Vereinbarung gegen das Verbot der Lex Sherman verstoße, und daß der Kongreß seine Kompetenz nicht überschritt, indem er jede derartige Vereinbarung, sei sie rationell oder irrationell, verbot.

Eine wichtige Stellungnahme des Gerichts erfolgte in der Sache des Addyston Pipe Pool.[1]) Die Klage wurde am 16. Dezember 1896 eingereicht, und das Circuit-Gericht fällte ein abweisendes Urteil. Das Berufungsgericht und der oberste Gerichtshof haben hingegen im Sinne der Klage entschieden. Im Addyston Pipe Pool nahmen sämtliche Eisenrohrfabriken von 36 Staaten teil, die vereinbart hatten, miteinander nur zum Schein zu konkurrieren. Bei jeder einzelnen Konkurrenzausschreibung bestimmte die Vereinigung selbst, welcher Fabrikant die Bestellung erhalten sollte, während die eigentliche Konkurrenzverhandlung bloß auf Grund von viel höheren und unannehmbaren Offerten stattfand. Diese Kartellvereinbarung ganz im europäischen Sinne wurde also durch das Gericht auch auf Grund der Lex Sherman als ungültig erklärt.

Von der großen Masse der Rechtsfälle greifen wir nur noch den neuesten und interessantesten, den der Northern Securities Company heraus. Diese Vereinigung entstand, um die Aktien zweier Konkurrenzeisenbahnen, der Great Northern und der Northern Pacific, zu erwerben. In der Tat waren diese Aktien

[1]) United States v. Addyston Pipe and Steel Company 78. Fed. Rep. 712; 85 Fed. Rep. 271; 175 U. S. 211.

schon vorher im Besitz derselben Kapitalisten; und es war den Gründern eher darum zu tun, die einheitliche Verwaltung auch äußerlich durchzuführen. Im Prozeß stellte der oberste Gerichtshof in seinem Urteil vom 14. März 1904 die Ungültigkeit der Vereinbarung, d. h. der Gründung dieser Holding Company fest, vermied aber die Anwendung einer Geld- oder Freiheitsstrafe. Das Urteil wurde mit einer Stimmehrheit gefällt; vier der Gerichtsräte (unter ihnen auch der Vorsitzende) stimmten für die Abweisung der Klage und begründeten ihr Minderheitsvotum auf Grund der Lex Sherman mit dem Mangel der Kompetenz. Den Ausschlag gab das Votum des Gerichtsrats Brewer, der, lediglich auf Grund des Interstate Commerce Act, den Bereich der prinzipiellen Stellungnahme des Gerichts auf die Eisenbahnen einschränkte.[1])

Parallel mit der Kongreßgesetzgebung entwickelten sich die Antitrustgesetze der einzelnen Staaten. Seit 1889 entstand eine ganze Reihe solcher, und neu errichtete Staaten wie Washington und Wyoming nahmen das Trustverbot auch in ihr Verfassungsgrundgesetz auf. Derzeit bestehen in dreißig Staaten und zwei Territorien Antitrustgesetze, und in siebzehn Staaten wurden die betreffenden Verfügungen in die Verfassung selbst aufgenommen. Das Referat der Industrial Commission (Bd. 2 S. 1—264) enthält die Trustgesetze aller Staaten bis 1900. Mehrere von ihnen (der Kodex von Mississippi, Kansas 1897, Michigan 1899, Nebraska 1897, North-Carolina 1899, Ohio 1898, Dakota 1897 und Texas 1895) enthalten auch die Definition des Trusts; die meisten setzen auch Geld- und Freiheitsstrafen ein. Am strengsten sind die Gesetze von Texas und Georgia. Von den wichtigeren Staaten haben New-Jersey und Delaware kein Antitrustgesetz.

Die auf Grund dieser Gesetze entwickelte Rechtspraxis weist eine vielfache Buntheit auf, je nach der Stellungnahme der Gerichte und nach den herrschenden politischen Richtungen. Am

[1]) Dieses Urteil hat eine große Literatur. Siehe: Albany Law Journal, April und Mai 1904 (S. 97, 100 und 101); Harward Law Review 17. Band; C. C. Langdell, The Northern Securities Case under a new aspect; Sir Frederic Pollock, The Merger Case and Restraint of Trade; B. Wyman, The Law of the Public callings as a solution of the Trust Problem S. 151, 271; Victor Morawetz, The Antitrust Act and the Merger Case S. 533; Thorndicke, The decision in the Merger Case, Boston 1905. Auch die Begründung (opinion) der Mehrheit und der Minderheit sowie auch Brewers Opinion sind im Druck erschienen.

berühmtesten wurde der Prozeß gegen den Standard Oil Trust, in welchem der oberste Gerichtshof des Staates Ohio die Rechtswidrigkeit des Trusts feststellte. Wie das in der Sache der Addyston Pipe Company erbrachte Urteil den Niedergang der Pool-Form bedeutete, so gab dieses Urteil der eigentlichen Trustform den Todesstoß. Natürlich änderte sich nur die Form, das Wesen blieb, und weder die Kongreß- noch die Staatsgesetzgebungen vermochten für alle Fälle Verfügungen zu treffen, in welchen es im Interesse der Beteiligten lag, die Intention des Gesetzes zu umgehen. Die monopolistischen Vereinigungen bestanden weiter und zogen sich mit Vorliebe auf Gebiete zurück, wohin sie die Antitrustgesetzgebung nicht verfolgen konnte.

Als geeignetes Mittel hierzu dienten die Rechtssätze des Vereinsrechts. In den Vereinigten Staaten erlangen die Vereine (corporations) durch eine eigene Einverleibungsurkunde (charter) die juristische Persönlichkeit, und die Aktiengesellschaften sind auch auf die Art der Vereine einzuverleiben. Die einverleibten Aktiengesellschaften stehen in jedem der Vereinigten Staaten unter dem Schutz des Gesetzes, und ihre Agenten und Bevollmächtigten können frei ihren Geschäften nachgehen. Vor 1889 erlaubte kein Staat die Einverleibung einer Aktiengesellschaft, die zum Zweck des Erwerbs anderer Gesellschaften oder ihrer Aktien gegründet wurde. Der Staat New-Jersey änderte nun seine Gesetzgebung im Jahre 1889 und nachher im Jahre 1893 dahin ab, daß er als einen erlaubten aktiengesellschaftlichen Zweck den Ankauf von Aktien irgend einer gewerblich produzierenden Bergwerks- oder Grundbesitzergesellschaft anerkannte und auch die Emission neuer Aktien statt der erwähnten alten gestattete.[1])

Das Beispiel von New-Jersey befolgten dann mehrere Staaten, z. B. Delaware und sogar New-York. So entstanden die schon besprochenen Holding Companies, die die Geschäfte mehrerer bis dahin konkurrierender Gesellschaften mit ausschließlicher Machtbefugnis führten, ohne daß diese einzelnen Gesellschaften ihre juristische Selbständigkeit eingebüßt hätten. Dieses Asyl der Trusts wurde auch durch das schon bekannte Urteil in der Sache

[1]) Die bezügliche Gerichtspraxis und den Kommentar des Gesetzes siehe bei James B. Dill, The statutory and case law, applicable to private companies with special reference to the general corporation act of New-Jersey.

der Northern Securities nicht gestürzt. Wie wir sahen, bezog sich diese Entscheidung nur auf die Vereinigung von Eisenbahnen und auch hier konnte sie nichts an der wirtschaftlichen Tatsache der gemeinschaftlichen Geschäftsführung ändern.

Trotzdem gab die Bundesregierung den Kampf gegen die Trusts noch nicht auf, und der Kongreß votierte im Jahre 1903 mehrere Gesetze, mittels welcher er teils das Einleiten des Prozeßverfahrens gegen die Trusts sichern wollte, teils aber zur Kontrolle der Vereine entsprechende Organe schuf.

Zur Erreichung des ersteren Zweckes ergänzt das Gesetz vom 10. Februar 1903 (32 Stat. 823) den Interstate Commerce Act und den Sherman Act folgendermaßen: In den Prozessen gegen die Trusts kann der Oberanwalt der Vereinigten Staaten in der Gerichtskanzlei ein Zertifikat niederlegen, daß der Fall nach seiner Ansicht von allgemeinem Interesse sei. Die Kanzlei übermittelt die Abschrift dieses Zertifikats sofort dem Circuit-Gericht. Dasselbe hat die Angelegenheit dringend zu erledigen, womöglich am nächsten Termin, und zwar, wenn tunlich, vor drei Circuit-Richtern oder wenigstens zwei Circuit- und einem Distriktrichter.[1]) Wird das Urteil nicht einstimmig erbracht, so geht die Sache von Amts wegen bis zum höchsten Gerichtshof. Ein Gesetz vom 25. Februar 1903 (32 Stat. 854/903) stellt dem Justizministerium 500000 Dollar zur Verfügung, um in solchen Angelegenheiten durch eigens dazu ernannte Beamte und Bevollmächtigte die Klage zu erheben und das Verfahren weiterzuführen. Gleichzeitig spricht dieses Gesetz aus, daß niemand auf Grund seiner Zeugenaussagen oder vorgelegten Beweisen im Trustprozeß verfolgbar oder strafbar sei. Als Ausnahme vom allgemeinen Prinzip des Strafrechts wird weiter festgestellt, daß die Zeugenaussage nicht verweigert werden kann, und daß die falsche Zeugenaussage auch dann strafbar sei, wenn der Zeuge durch Geständnis des wahren Sachverhaltes sich einer begangenen strafbaren Handlung beschuldigte.

Ein Gesetz vom 3. Mai 1903 setzt neuerliche 500000 Dollar für Gehälter der Oberanwaltssubstituten und anderer Spesen des Verfahrens aus.

---

[1]) In den Vereinigten Staaten unterscheidet man Bundes- und Staatsgerichte. Letztere haben drei Instanzen: Circuit-courts, Circuit-courts of appeal und Supreme courts.

Während alle diese Gesetze nur die erfolgreiche Vollstreckung der Gesetze vom Jahre 1887 und 1890 sichern wollen, so bezweckt ein Gesetz vom 14. Februar 1903, welches das Ministerium für Handels- und Arbeitswesen (department of commerce and labour) aufstellte, schon die Lösung oder wenigstens die Vorbereitung der Lösung des Problems der Aktiengesellschaften.

Laut Artikel 6 dieses Gesetzes (32 Stat. 825—827), welcher auf Vorschlag des Abgeordneten Nelson aufgenommen wurde (Nelson amendment), wird im Handels- und Arbeitsdepartement eine Sektion für Vereinswesen (bureau of corporations) aufgestellt, an deren Spitze der Commissioner of corporations mit einem Jahresgehalt von 5000 Dollar und sein Stellvertreter, der Deputy Commissioner, mit einem Gehalt von 3500 Dollar stehen. Recht und Pflicht des Commissioner ist, unter Leitung des Departement für Handels- und Arbeitswesen die Geschäftsführung von Aktiengesellschaften, Vereinen oder Verbänden zu untersuchen, die zwischen verschiedenen Staaten oder mit dem Ausland Handel treiben — ausgenommen die Verfrachter, die unter dem Gesetz vom Jahre 1887 stehen; und auf Grund dieser Untersuchungen dem Präsidenten der Vereinigten Staaten zu referieren, damit er der Gesetzgebung die entsprechenden Vorschläge unterbreite. Die auf diesem Wege ermittelten Daten können nach Ermessen des Präsidenten veröffentlicht werden. In der Leitung der Untersuchung kommen dem Commissioner den Aktiengesellschaften und Vereinen gegenüber dieselben Befugnisse und Rechte zu, wie dem Vorstehenden der Interstate Commerce Commission. So ist er berechtigt, Zeugen bei Strafe vorzuladen, das Vorlegen von Urkunden zu fordern und den Beteiligten den Eid abzunehmen. Weiter gehört zum Wirkungskreis des Bureaus, ebenfalls nach Maßgabe des Departements für Handels- und Arbeitswesen, das Sammeln und Veröffentlichen von Daten, die sich auf die seiner Kontrolle unterworfenen Vereine und Aktiengesellschaften beziehen, die Versicherungsgesellschaften inbegriffen.

Das Departement besteht erst seit einem Jahr, und es kann daher über seine Wirksamkeit noch kaum eine Meinung geäußert werden. An seiner Spitze steht zur Zeit Garfield; sein Stellvertreter ist W. D. Dana, gewesener Schriftführer der Industrial Commission. Das Departement hat ein reiches statistisches

Material gesammelt und dasselbe in seinem Referat (Report of the Commissioner of Corporations, 21. Dezember 1904) veröffentlicht.

§ 29. Die moderne Rechtsentwicklung in Frankreich.

Die Assemblées der Revolution fürchteten, als sie alles zerstörten, was einer geschäftlichen oder gewerblichen Gebundenheit ähnlich sah, daß diese in anderer Form wieder auftauchen könnte, und waren deshalb Gegner jeder gewerblichen oder geschäftlichen Verbindung, was immer deren Zweck gewesen wäre. Die Assemblée Constituante votierte demgemäß am 14. Juni 1791, einem Referat von Le Chapelier zufolge, welches dieser im Namen des Comité de Constitution vorlegte, ein Gesetz „über die Vereinigungen von Bürgern desselben Erwerbs".[1]) Dieses Gesetz, welches die Lohnvereinbarungen der Arbeiter und Arbeitgeber besonders in Betracht zieht, sollte auch auf die preiseinschränkenden Übereinkommen der Gewerbetreibenden angewendet werden, die damals zwischen den Mitgliedern der aufgelösten Zünfte häufig vorkamen. „Es ist zweifellos, sagt Le Chapelier in seinem Referat, daß jedem Bürger die Vereinigungsfreiheit gewährt werden muß, aber es darf gewissen gewerbetreibenden Bürgern nicht erlaubt werden, sich zur Förderung ihrer eigenen Sonderinteressen zu verbinden: es gibt keine Korporation mehr im Staat, es gibt überhaupt kein anderes Interesse, als das Sonderinteresse jedes einzelnen Individuums und das allgemeine Interesse. Es ist niemandem erlaubt, in das Bewußtsein der Bürger den Begriff eines dazwischen liegenden Interesses einzupflanzen und sie dem Gemeinwohl durch das Erwecken eines korporativen Geistes zu entfremden."

Das Gesetz wurde auch durch die Regierung des Directoire aufrecht erhalten, ja sogar in Beziehung auf die Strafbestimmungen verschärft: als Maximum wurde für die Arbeitnehmer eine Freiheitsstrafe von drei Monaten, für die Arbeitgeber eine Geldstrafe von 30000 Francs ausgesetzt. An Stelle dieser Strafsätze traten im Jahre 1810 jene der Artikel 416 und 419 Code Pénal.[2])

[1]) „Sur les assemblées de citoyens des mêmes professions." Einen Auszug des Gesetzes siehe bei Babled, Les syndicats de producteurs de marchandises etc., Paris 1893, S. 123 Note 2.

[2]) Siehe unten.

Die dem obenerwähnten Gesetze nachfolgende Gesetzgebung ging auf das System der Präventivmaßregeln über. Mit dem Gesetz vom 4. Mai 1793 frischt die Convention die wesentlichen Bestimmungen der alten Ordonnances auf; verpflichtet die Fruchthändler, die Quantität ihres Vorrats der Behörde anzuzeigen; verbietet den Einkauf außerhalb der Märkte; macht das Betreiben des Fruchthandels von einer vorhergehenden Anmeldung abhängig, all dies bei Strafe. Das Gesetz bestimmt weiter, daß das Getreide nicht zu höheren als durch die „Commission de subsistances" festgestellten Preisen verkauft werden dürfe. Die Preisfestsetzung variiert nach dem Ort des Verkaufs, und zieht auch die relativen Werte der auf demselben Ort verkauften übrigen Waren und die durch den Transport entstehende Differenz in Betracht. Sie gesteht im Prinzip einen Gewinn von 5 % dem Großhändler und 10 % dem Detailverkäufer zu. Das Gesetz erklärt jeden Kaufmann, der, um sich der behördlichen Preisfestsetzung zu entziehen, den Geschäftsbetrieb einstellt, für verdächtig. Der Konsument darf nur beim Detaillisten einkaufen, dieser nur beim Grossisten; die Grenze der en gros verkäuflichen Quantität ist gesetzlich bestimmt. Das Übertreten der Taxe wurde mit einer Geldstrafe von 300 bis 10000 Pfund, gleich zu Lasten des Käufers und Verkäufers, belegt. Die Taxe trat am 6. Tag des Ventose des II. Jahres in Geltung.

Die Wirkung des Gesetzes war eine fürchterliche. Die eingeschüchterten Landleute ließen ihre Felder unbebaut; der Verkehr stockte; der des Getreides hörte vollkommen auf. Um die kritische Lage zu bessern, war die Convention gezwungen, zur Wiederherstellung des Verkehrs eine Kommission aufzustellen (11. September 1793), die aber mit ihren zehntausend Angestellten und monatlichen 300 Millionen Francs Ausgaben nicht imstande war, den Ausbruch der Hungersnot zu verhüten, so, daß in einer öffentlichen Sitzung der Convention (21. Februar 1794) der Antrag gestellt wurde, bürgerliche Fasttage festzustellen, damit die Verpflegung des Volkes gesichert werde. Am 16. März mußte die Bevölkerung von Paris auf das Verbrauchen eines gewissen Quantums von Getreide eingeschränkt werden; nach einigen Tagen wurden die Portionen auf die Hälfte herabgesetzt. Die Meutereien des Germinal und Prairial waren der Todeskampf der Menge um Brot. Endlich wurde das Gesetz am 24. Dezember 1794

außer Kraft gesetzt und die Commission de subsistances am 7. Januar 1795 aufgelöst. Sie schloß ihre Rechnungen mit einer Passiva von 1460 Millionen Francs.

Noch am 27. Juli 1793 wurde ein anderes Gesetz verlautbart, welches das Vergehen des „Accaparement“, sei es von einer oder mehreren Personen verübt, zum Kapitalverbrechen erklärte und mit Todesstrafe und Vermögenskonfiskation bedrohte, gleichzeitig den Dritteil der durch Versteigerung der konfiszierten Güter eingelaufenen Summe dem Anzeiger zusicherte. Das Gesetz bestimmt den Begriff des Accaparement folgendermaßen: „eine Handlung, mittels welcher der Befriedigung der elementaren Lebensbedürfnisse dienende Waren oder Nahrungsmittel aus dem Verkehr gezogen werden dadurch, daß dieselben, ohne täglich öffentlich zum Verkauf angeboten zu werden, eingeschlossen gehalten oder dem Verderben ausgesetzt sind.“ Hiernach zählt das Gesetz jene Nahrungsmittel auf, die es als zur Befriedigung elementarer Lebensbedürfnisse dienend betrachtet, und verpflichtet jeden Besitzer solcher Waren, dieselben der Behörde anzumelden und ein ausführliches Verzeichnis davon an seiner Pforte auszuhängen.

Den Beweggrund zu diesen drakonischen Maßregeln bildete der Glaube, daß die Emigranten die Getreidehändler bestochen hätten, um mit Hilfe der Hungersnot die Revolution unmöglich zu machen; während doch in Wirklichkeit die Teuerung zufolge des Niedergangs der Landwirtschaft, der Unsicherheit des Getreidehandels, der Unmöglichkeit einer Einfuhr von Lebensmitteln entstand, welch letzteres Übel wieder ihren Urgrund im Krieg Frankreichs mit den übrigen Staaten und in der durch das Taxengesetz hervorgebrachten Panik hatte. Und trotz der dem Anzeiger gesetzlich versprochenen Belohnung wurde kein einziger Fall angemeldet, auf den die Strenge des Gesetzes Anwendung hätte finden können.

Übrigens waren die Verfügungen des Gesetzes auch nach der Auffassung seiner Verfasser von zeitweiligem und ausnahmsweisem Charakter. Artikel 13 des Gesetzes bestimmt selbst, daß sie seinerzeit außer Kraft gesetzt werden. Eine solche gesetzliche Verfügung wurde aber nicht erbracht, und so blieb das Accaparement ein Kapitalverbrechen, bis Artikel 419 des Code Pénal dasselbe zu einem gewöhnlichen Vergehen herabsetzte.

Ebenfalls zur Verhinderung des Accaparement verbot die Convention die Gründung von Gesellschaften zum Zweck von Geldgeschäften. Das Gesetz vom 26.—29. Germinal des II. Jahres untersagt die Errichtung von „compagnies financières". Das Gesetz wurde noch vom Directoire kassiert (30. Brumaire des IV. Jahres).[1])

„L'anéantissement de toutes espèces de corporations de citoyens du même état et profession étant l'une des bases fondamentales de la Constitution française, il est défendu de les rétablir de fait sous quelque prétexte et sous quelque forme que ce soit".

sagt Artikel 1 des Dekrets vom 14.—17. Juli 1791; und dessen Artikel 4 folgert hieraus:

„Si contre les principes de la liberté et de la Constitution, des citoyens attachés aux mêmes professions, arts et métiers prenaient des délibérations ou faisaient entre eux des conventions tendant à refuser de concert ou à n'accorder qu'à un prix déterminé le secours de leurs industries ou de leurs travaux, les dites délibérations et conventions sont déclarées inconstitutionelles, attentatoires à la liberté et la Déclaration des droits de l'homme, et de nul effet . . . .".

Und auf diesen geschichtlichen Grundlagen fußt Artikel 419 Code Pénal, welcher auch heute zu Recht besteht und lautet:

Tous ceux qui, par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des sur-offres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par réunions ou coalitions entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne la pas vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix, ou qui par des voies ou moyens frauduleux quelconque auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou des papiers et effets publics audessus ou audessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus, et d'une amende de cinq cent francs à dix mille francs. Les coupables pourront de plus être mis, par l'arrêt ou le jugement, sous la surveillance de la haute police pendant deux ans au moins et cinq ans au plus.

Und dann noch Artikel 420:

La peine sera d'un emprisonnement de deux mois au moins et de deux ans au plus, et d'une amende de mille francs à vingt mille francs, si ces manœuvres ont été pratiquées sur grains, grenailles, farines, substances farineuses, pain, vin ou toute autre boisson. — La mise en surveillance qui pourra être prononcée, sera de cinq ans au moins et dix ans au plus.

Untersuchen wir nun die praktische Anwendung dieser Verfügungen.

Seit 1810 ist in allen richterlichen Urteilen dieselbe Unterscheidung wiederzufinden: der Artikel soll nur angewendet werden, wenn infolge der Verabredung mehrerer die Preisbildung

[1]) Siehe alle diese Daten bei Babled, a. a. O. S. 125—130.

einer Ware zum Nachteil des Publikums tatsächlich beeinträchtigt wurde, aber nicht, wenn Produzenten, ohne den Markt monopolisieren zu wollen, sich vereinigen, um einen lukrativen Verkauf ihrer Produkte zu sichern. Zwei Entscheidungen, die eine vom Cour de Paris (29. August 1830), die andere vom Cour de Cassation (1. Februar 1834) führen ausdrücklich aus, daß eine „Coalition" nicht vorliege, wenn mehrere vereinbaren, nicht den Preis ihrer Waren zu erhöhen, sondern das Sinken desselben unter ein festgesetztes Maß zu verhüten. Ermutigt durch diese Stellungnahme der Gerichte, taten sich die Eigentümer der südlichen und östlichen Salinen 1864 zusammen, um die Geschäftsleitung einer gemeinsamen Direktion anzuvertrauen und das Sinken der Preise — die Folge der nicht organisierten Produktion — hintanzuhalten. Die Besitzer der westlichen Salinen zeigten diese Bewegung ihrer Konkurrenten beim Staatsrat an, welcher erklärte, die Vereinbarung der Produzenten und das Festsetzen einheitlicher Preise seien nützliche Maßregeln, die in keiner Weise die Geschäftsfreiheit schädigten, und forderte die Eigentümer der westlichen Salinen auf, dem Beispiel zu folgen, statt es anzugreifen.

Auch im Urteil vom 11. Februar 1879 des Cour de Cassation, welches in der Sache des Jodsyndikats gefällt wurde, kommt der Standpunkt zur Geltung, daß es zwar nicht erlaubt sei, sich zur willkürlichen Festsetzung der Preise von Waren, die der Befriedigung elementarer Lebensbedürfnisse dienen, zu vereinigen, weil dies einen auf den Marktpreis geübten unerlaubten Druck zur Folge habe, daß aber sonst die Vereinigungsfreiheit zwischen den Schranken des Gesetzes zu wahren sei.

Der Cour de Paris erklärte Artikel 419 C. P. unanwendbar auf eine Vereinigung von Phosphorfabrikanten, zum einzigen Zweck, einen Markt für ihre Waren zu schaffen und ihre Konkurrenten ohne Nachteil bekämpfen zu können, da das Syndikat weder ein künstliches Steigern, noch Fallen der Phosphorwarenpreise verursachte (14. April 1891).[1]

Noch letztens leitete die Staatsanwaltschaft des Seine-Departements ein Strafverfahren gegen das Syndikat der Zuckerraffinerien ein, konnte aber die Anwendung des Artikels 419 nicht durch-

[1]) Siehe alle diese Daten bei Babled, a. a. O. S. 153—154.

setzen. In diesem Falle war allerdings nicht von corner-artigen Spekulationen, sondern von einer Vereinigung ständigen Charakters die Rede, zum Zweck der Regelung der Konkurrenz und Aufteilung des Marktes. Die mit großem éclat angegangene Affäre verlief im Sande. Das Gericht stellte das Verfahren am 22. März 1901 mangels eines strafbaren Tatbestandes ein.

Die Staatsanwaltschaft machte nicht einmal einen Versuch, zahlreiche Vereinigungen strafrechtlich zu verfolgen, die die Preise zum Nachteil des Konsumentenpublikums erhöhten und einer ethischen Kritik keineswegs gewachsen waren.[1]) Und die eben skizzierte Entwicklung der Gerichtspraxis war nur allzusehr geeignet, die Neigung zu solchen Versuchen zu dämpfen. Seitdem der Cour de Paris in seinem Urteil, betreffend den Secrétanschen Kupferring (5. August 1890) die Société des Métaux von der Anklage der „coalition" aus dem Grunde freisprach, weil nicht erwiesen war, daß sie sich zum Verkauf zu einem gewissen Preis verpflichtet hatte: erfordert die Judikatur zur Anwendung des Artikels 419 den Beweis des Abschlusses eines formalen, auf Preissteigerung gerichteten Kontraktes, was selbstredend in den seltensten Fällen gelingt. Es ist bekannt, daß der Kupferring auf den Aufkauf der Kupferproduktion der ganzen Welt und auf den möglichst teueren Verkauf derselben abzielte; er trieb den Preis vom Juni 1886 bis Dezember 1889 von 36 £ auf 100 £ per Tonne; nach seinem Sturz sank der Kupferpreis wieder auf 40 £. Die Tatsachen stellen den Zweck der Vereinigung in ein Licht, welches jeden Zweifel ausschließt; subsumierte das Gericht den Fall trotzdem nicht unter Artikel 419 C. P., so gab es damit der Überzeugung Ausdruck, daß die Vorbedingungen der Anwendung dieses Rechtssatzes im Leben nicht mehr vorhanden sind. In der Tat besteht die Meinung, daß die erwähnten zwei Artikel des C. P. stillschweigend abgeschafft sind[2]), und zwar durch das Gesetz vom 25. Mai 1864, betreffend die Vereinigungsfreiheit der Arbeiter und Arbeitgeber, durch das Syndikatsgesetz (1884) und das Gesetz von den Termingeschäften (1885).

Auch neuerdings erklärte das Tribunal de Commerce de la

[1]) Vergl. Duchaine, a. a. O. S. 178.

[2]) Vergl. Leroy-Beaulieu, Traité d'Économie Politique, Bd. IV. S. 51 Babled a. a. O. S. 161ff.

Seine betreffs eines Kartells von Gipsfabrikanten, daß Vereinbarungen, nach welchen Fabrikanten sich zur Einschränkung ihrer Produktion verpflichten, nicht unter Art. 419 Code Pénal fallen, daß daher derartige Vereinbarungen erlaubt seien, namentlich wenn dieselben nicht von allen Produzenten eines gewissen Gebietes geschlossen wurden, wenn die Gesamtproduktion den Bedarf übertrifft, und wenn die Festsetzung der Preise und der Absatzbedingungen dem freien Ermessen der Parteien überlassen blieb.

Noch schärfer ist der Gegensatz zwischen der raschen Entwicklung der Verkehrsverhältnisse und dem status juris auf dem Gebiet des Privatrechts. Nach einstimmiger Rechtspraxis fallen die Kartelle unter Artikel 1131, 1133 Code Civil, laut welcher

„L'obligation sans cause, ou sur une fausse cause, ou sur une cause illicite, ne peut avoir aucun effet."

„La cause est illicite, quand elle est prohibée par la loi, quand elle est contraire aux bonnes mœurs ou à l'ordre public."

Das Apellationsgericht Bourges entschied schon am 11. August 1826 — das Urteil wurde vom Cour de Cassation am 18. Juni 1828 bestätigt —, die Vereinbarung von Fabrikanten, ihre Ware nicht unter einem festgesetzten Preis zu verkaufen, sei ungültig

„mit Rücksicht darauf, daß die Fabrikanten, indem ihrer acht den Verkaufspreis festsetzten, die öffentliche Ordnung verletzten, welche für den Handel die vollste Freiheit fordert." [1])

Denselben Standpunkt vertritt das Appellationsgericht Douai in seinem Urteil vom 13. Mai 1851.[2])

Dem gegenüber nahm das Appellationsgericht Lyon die Vereinbarung der Fabriken, mit dem Verkauf ihrer Fabrikate einen bestimmten Kaufmann zu betrauen — ohne Fixierung der Preise — für gültig an.[3])

Die Praxis blieb bis zur neuesten Zeit dieselbe. Der Cour de Paris, welcher durch die restriktive Auslegung des Artikels 419 Code Pénal den Strafweg beiläufig abschnitt, entschied eben in Sachen des Kupferringes, 18. Dezember 1890, daß es unerlaubt und der öffentlichen Ordnung zuwider wäre, den größten Teil

---

[1]) Dalloz, Jurispr. Générale, Oblig. Nr. 613 Note 2; angeführt bei Kohler, Ideale im Rechte, Archiv für bürg. Recht, Heft 5 S. 220.

[2]) Dalloz, Rec. Périod. 53, II p. 27 et 29, ebenda.

[3]) Dalloz, ebenda 49 II p. 69, ebendaselbst S. 221.

der Kupferproduktion der Welt in den Händen einer Gesellschaft zu vereinigen und somit jeden freien Wettbewerb unmöglich zu machen, und daß die Ungültigkeit einer derartigen Vereinbarung auch auszusprechen sei, wenn die Koalition nicht unter Artikel 419 C. P. fiele. Eine Bergwerksgesellschaft vereinbarte, um die Gültigkeit ihres Kartellvertrags zu sichern, die Kompetenz eines englischen Gerichts. Dieses verurteilte auch die Société des Métaux. Die Bergwerksgesellschaft suchte um Vollstreckung in Frankreich an, aber die Société argumentierte, der auf Aufkauf des Kupfers gerichtete Vertrag verstoße gegen die Handelsfreiheit und sei nach französischem Recht ungültig. Das Tribunal de la Seine eignete sich diesen Standpunkt an und verweigerte das Exequatur.

Und was sehen wir trotz Ungültigkeit des Kartellvertrags und strenger strafrechtlichen Sanktionen? Die Syndikate blühen in Frankreich, ja entwickelten sich da zu allererst: schon 1838 entstand ein Syndikat der Sodafabriken, 1840 schlossen sich verschiedene Frachtunternehmungen zusammen und in demselben Jahr wurde die Société Charbonnière de la Loire gegründet, die Proudhons[1]) Befürchtungen erweckte, und es folgte ihr eine Reihe der verschiedensten Syndikate.[2]) Die Sache ist sehr einfach: die Strafsanktion wird, wie wir sahen, nicht angewendet, die privatrechtliche Ungültigkeit aber macht sich nur fühlbar, wenn ein Verbandsmitglied vertragsbrüchig wird oder, um den Kartellverbindlichkeiten zu entgehen, einen richterlichen Ungültigkeitsspruch provoziert. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle aber, wo die Mitglieder im eigenen Interesse an der Vereinbarung festhalten, oder wo zur Sicherung derselben Deposite, Deckungswechsel oder dergleichen zur Verfügung stehen, ist die Ungültigkeit durchaus wirkungslos.[3]) Das Schlimmste nämlich, was ein solcher richterlicher Ausspruch zur Folge haben kann, ist, daß das renitente Mitglied aus dem Verband ausscheidet; derselbe bleibt aber sonst, wenn sein Bestand noch im Interesse der Mehrzahl der Mitglieder ist, weiter bestehen, da das Urteil dieselben weder zur Aufhebung der Vereinbarung verpflichten, noch ihnen die schon angeeigneten Vorteile desselben nehmen

---

[1]) Vergl. Proudhon, Contradictions Économiques, Bd. I S. 202.

[2]) Vergl. oben S. 170ff.; Duchaine a. a. O. S. 442—457.

[3]) Vergl. auch Landesberger a. a. O. S. 355.

kann. Das Kartell besitzt also bloß einen Outsiderkonkurrenten mehr: ein Umstand, mit welchem eben ein erfolgreiches Kartell für alle Fälle rechnen muß.

Die strengen Vorschriften des französischen Rechts übten übrigens auf die äußere Erscheinungsform der Kartelle[1]) eine gewisse Wirkung aus, so wie auch im allgemeinen die Stellung, die die Rechtssysteme den Unternehmerverbänden gegenüber einnahmen, nicht so sehr auf ihr Wesen als auf ihre äußere Form Einfluß hatte. Was das französische Recht betrifft, so drängt es die Kartellbewegung den Trusts und zwar den geheimen Trusts zu, so, daß sogar die Kartelle im engeren Sinne die Form von Aktiengesellschaften annahmen. Der Trust der Zuckerraffinerien, der Sodatrust, der Trust chemischer Produkte (syndicat des produits chimiques), die Société Générale des papeteries du Limousin sind Beispiele der ersteren; in Beziehung der letzteren weisen wir auf die vorangegangenen Ausführungen hin.[2]) Diesen Tatsachen gegenüber behauptet umsonst Duchaine[3]) nach Leroy-Beaulieu, der französische Geist befreunde sich nicht leicht mit der Trustherrschaft; gerade jener übertriebene Individualismus, welchen auch sein Rechtssystem widerspiegelt, und welcher eine wahre Anarchie der Konkurrenz schafft, drängt und zwängt die Produktion in straffere Organisationen.[4])

Außer den erwähnten gesetzlichen Bestimmungen kommen im französischen Recht noch folgende in Betracht:

1. Artikel 412 Code Pénal bezieht sich auf die Subhastationskartelle.

2. Das Berggesetz vom 21. April 1810 gestattete die Vereinigung mehrerer Bergwerkskonzessionen in einer Hand (Art. 31); eine Verordnung vom 23. Oktober 1852 verbot solche Vereinbarungen, insofern sie sich nicht auf behördliche Konzessionen stützten.

3. Das Gesetz vom 26. Juli 1844 verbot den Eisenbahngesellschaften mit Androhung der Strafen des Artikels 419 Code Pénale,

---

[1]) Alle diese erwähnt Duchaine a. a. O. S. 442—447 als wirkliche Trusts.

[2]) Siehe oben S. 171.

[3]) A. a. O. S. 440.

[4]) Vergl. hierüber die Ausführungen S. Rundsteins im Archiv für bürgerl. Recht, Bd. 28 Heft 1 S. 137ff.

„de faire directement avec des entreprises de transport, de voyageurs ou de marchandises par terre ou par eau, sous quelque dénomination ou forme que ce puisse être, des arrangements qui ne seraient pas également consentis avec toutes les autres entreprises desservants les mêmes routes."

Eine behördliche Konzession schließt auch hier die Strafbarkeit aus.

4. Das Vereinsgesetz vom 1. Juli 1901. Dieses Gesetz (Loi du 1. juillet relative au contrat d'association) bezieht sich nicht unmittelbar auf die Unternehmerverbände, denn es bestimmt in seinem § 1 den Begriff des Vereins dahin, er sei eine Vereinbarung, infolge welcher zwei oder mehr Personen ihre Kenntnisse oder Tätigkeit in ständige Verbindung bringen zu einem andern Zweck, als um einen Gewinn zu erzielen; und sagt in seinem § 21 Absatz 2 ausdrücklich: „Dieses Gesetz berührt nicht die für Gesellschaften, gewerbliche Syndikate, Handelsgesellschaften und Selbsthilfegenossenschaften bestehenden gesetzlichen Vorschriften". Da die Kartelle immer den Zweck haben, für ihre Mitglieder einen Gewinn zu erzielen (juristisch ist Gewinn auch die Verminderung des Verlustes, damnum cessans): so ist das Gesetz auf die Kartelle, wenn sie offenkundig auftreten, unmittelbar nicht anzuwenden. Nur insofern kann das Gesetz einen Einfluß auf die Kartelle ausüben, als sich Vereine bilden, anscheinend nicht aus Gewinnzwecken, die in der Tat Kartellzwecke befolgen. Einem solchen Verein gegenüber wäre, wenn diese Zwecke das Gemeinwohl in einem Maße schädigten, daß sie aus diesem Grund als unsittlich zu betrachten wären, § 3 des Gesetzes anwendbar, nach welchem jeder Verein, dessen Zweck gegen die guten Sitten verstößt, null und nichtig ist, und er müßte laut § 7 des Gesetzes vom zuständigen Zivilgericht aufgelöst werden. Direkt auf die Kartelle aber scheint § 12 des Gesetzes abzuzielen, welcher lautet:

„Vereine, die größerenteils aus Ausländern bestehen, oder in deren Direktion sich auch Ausländer befinden, oder die ihren Sitz im Ausland haben, können vom Präsidenten der Republik, bei Vorhandensein der in Art. 75, 101 umschriebenen Bedingungen mittels eines im Ministerrate erbrachten Dekrets aufgelöst werden, wenn ihre Tätigkeit . . . den ordnungsmäßigen Verlauf des Waren- oder Effektenverkehrs fälscht . . . ."

§ 30. Die moderne Rechtsentwicklung in Österreich.

Dem deutschen Leser wird der Rechtszustand in Österreich und Deutschland aus der umfangreichen Kartellliteratur wohl

bekannt sein; wir beschränken uns daher in diesem auf eine skizzenhafte Darstellung und verweilen nur bei den allerneuesten Ereignissen etwas länger.

Österreich ist der einzige Staat in Europa, welcher ausdrückliche Rechtsnormen in Beziehung auf die privatrechtliche Ungültigkeit der Kartellvereinbarung besitzt. Sie sind im sogenannten Koalitionsgesetz (7. April 1870, RGBl. Nr. 43) enthalten, dessen § 4 die Ungültigkeit und Strafbarkeit solcher Koalitionen von Gewerbetreibenden ausspricht, die auf die Erhöhung des Preises einer Ware zum Nachteil des Publikums gerichtet sind. Auf Grund des Referats von Menzel[1]) faßte in der österreichischen Gerichtsbarkeit eine extensive Auslegung dieser gesetzlichen Verfügungen Wurzel, nach welcher nicht nur Preisvereinbarungen, sondern jede Art von Kartellabmachungen unter das Gesetz fallen, und daher alle diese Verträge auf Erhöhung der Warenpreise gerichtet seien, ohne Rücksicht darauf, ob sie mittelbar oder unmittelbar oder vielleicht auch äußerlich gar nicht bemerkbar die Preisbildung beeinflussen; daß alle diese Verträge demzufolge privatrechtlich nichtig seien. Es erwachse aus solchen nicht nur kein Klagerecht, sondern sie müßten auch incidentaliter als nichtige Verträge angesehen werden. Abgemachte Konventionalstrafen könnten gerichtlich nicht geltend gemacht, die gegebene Kaution könne zurückgefordert werden. Unter „Gewerbsleuten" verstehe das Gesetz jeden Unternehmer; „zum Nachteil des Publikums" sei die Vereinbarung auch dann, wenn sie sich nicht auf fertige Fabrikate, sondern auf Rohprodukte oder Halbzeug beziehe.[2])

Die Praxis blieb bis zum heutigen Tage dieselbe. In einer soeben (8. Oktober 1905) ergangenen Entscheidung hat der Oberste Gerichtshof entgegen den Urteilen der beiden Unterinstanzen mit besonderer Schärfe der Rechtsansicht Ausdruck gegeben, daß Kartellverabredungen, die eine Verteuerung der Waren zum Nachteile des Publikums bezwecken, rechtsungültig sind.

Es handelt sich um eine bei dem Handelsgericht eingebrachte Klage der Wiener elektrischen Glühkörperfabrik „Watt" gegen die Verkaufsstelle der Vereinigten Glühkörperfabriken in Berlin, die Berliner Elektrizitätsgesellschaften Siemens & Halske

---

[1]) Siehe Menzel: Die Kartelle und die Rechtsordnung 1902 S. 19—20, 37.

[2]) Siehe die bei Landesberger a. a. O. S. 352 angeführten Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes vom 20. Januar 1898 Z. 242, abgedruckt in der Sammlung von Entscheidungen zum Handelsgesetzbuch von Adler und Friedländer unter Nummer 1987; vom 6. April 1899 ebenda unter Nummer 2073; und die Entscheidung des Wiener Oberlandesgerichts vom 2. Juni 1900.

und die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft, auf Feststellung der Rechtsunwirksamkeit der Gründungsverträge des Internationalen Glühlampensyndikats.

Nachdem die beiden ersten Instanzen die Klage gänzlich abgewiesen hatten, gab der Oberste Gerichtshof der Revisionsbeschwerde Folge und hob das Urteil der beiden unteren Instanzen auf. Zugleich wurden die Beweise über die von der Klage behauptete Absicht, die Preise zu erhöhen, zugelassen, und hierüber eine neuerliche Verhandlung angeordnet.

Die Begründung führt aus, daß in diesem Falle auf die Bestimmungen des österreichischen Koalitionsgesetzes Bedacht genommen werden müsse, und sagt dann, die Gerichte dürften zu gesetzlich verbotenen Rechtshandlungen keine Rechtshilfe leisten und haben demnach bei derartigen von einem Inländer im Auslande abgeschlossenen Verträgen immer an der Hand des österreichischen Gesetzes zu entscheiden, ob diese Verträge auch in Österreich als rechtswirksam anzusehen sind. Was die Anwendung der Bestimmung des § 4 des Koalitionsgesetzes betrifft, hebt der Oberste Gerichtshof hervor, daß auch, wenn die Absicht der Kontrahenten nicht ausschließlich, sondern nur neben anderen Zwecken auch auf Preiserhöhungen gerichtet war, die Verbotsnorm des österreichischen Rechtes zur Anwendung kommen müsse. Allerdings könne, wenn ein solches Kartell den höheren Preis durch bessere Qualität aufwiegt, nicht mehr gesagt werden, daß die Preise zum Nachteil des Publikums, wie das Gesetz es erheischt, erhöht wurden. Allein auch in diesen Fällen sei immer darauf Rücksicht zu nehmen, ob nicht trotz der besseren Qualität die Preiserhöhung für die Minderbemittelten, also für die breitesten Schichten der Bevölkerung, welche sich oft mit einer geringeren Qualität begnügen würden, den erhöhten Preis der Ware aber sehr schwer oder gar nicht bezahlen können, dennoch mit Nachteilen verbunden ist. Es waren daher nach Ansicht des Obersten Gerichtshofes alle Beweise darüber zu führen, ob von den kartellierten Fabrikanten eine Preiserhöhung beabsichtigt wurde, ob eine solche tatsächlich eintrat, ob infolge des Kartells die Qualität der Glühlampen eine bessere wurde, und ob diese Verbesserung eine so sehr bedeutende war, daß dadurch die Preiserhöhung vollständig aufgehoben wurde, damit das Publikum in keiner Weise benachteiligt erscheint.

Mit Recht behauptet Landesberger[1]), die österreichische Judikatur interpretiere das Koalitionsgesetz in einer Weise, die den österreichischen Kartellen den Rechtsboden vollständig entzieht. Richtig weist er auch auf §§ 595 und 598 der österreichischen Zivilprozeßordnung vom 1. August 1895 und auf Artikel 23 des Einführungsgesetzes hierzu hin, aus welchen ersichtlich ist, daß die österreichischen Unternehmer ihren Kartellverträgen auch dadurch nicht rechtliche Wirkung verleihen können, daß sie bezüglich der Streitigkeiten aus denselben auf die Entscheidung durch ein Schiedsgericht kompromittieren.

Trotz alledem wiederholt sich in Österreich, was wir schon in Frankreich und in den Vereinigten Staaten sahen: trotz aller privatrechtlichen Ungültigkeit und Strafbestimmungen bestehen Unternehmerverbände in großer Zahl, mit dem einzigen Unter-

[1]) A. a. O. S. 354.

schied, daß sie im allgemeinen in Österreich eine mehr konservative, verteidigende Rolle spielen und daher eine Neigung zu Trustbildungen nicht vorhanden ist.

§ 31. Übersicht des Rechtszustandes in anderen Staaten.

I. England.

Der Kampf der Juristen gegen die Monopole und andere Schranken der Verkehrsfreiheit beginnt schon am Anfang des 17. Jahrhunderts. Ein Gerichtsbescheid erklärt 1602 jene königlichen Patente, die, besonders durch Königin Elisabeth in großer Zahl erlassen, einzelnen und Gesellschaften als Belohnung ihrer Dienste Monopole sicherten, für ungültig. Ein Gesetz von 1623 (20 James I. Ch. 2) bestimmt, es widerstreite den Gesetzen des Königreichs und sei deshalb null und nichtig jedes Monopol, welches eine allgemeine Einschränkung der Handelsfreiheit enthalte, gründe sich dasselbe auf königliche Donation oder auf Vertrag. Ein anderes Gesetz (28. Georg III. Ch. 53) erklärte für nichtig und bestrafte die Vereinigung von fünf oder mehr Personen zum An- oder Verkauf von Kohlen. Die Gerichte verfolgten beständig das Prinzip, die Schaffung von Monopolen widerstreite dem Common Law, und zwar auch dann, wenn dasselbe nicht das Verfügen über die ganze vorhandene Menge oder den größeren Teil der Ware enthält; es genüge, wenn die Vereinbarung sich auf Warenmengen erstreckt, deren Besitz es ermöglicht, den Preis zu einer gewissen Zeit und an einem bestimmten Ort je nach Bedarf der Besitzer zu erhöhen. Einen früheren Erlaß des Königs Georg III. (12. Georg III. Ch. 71), welcher das Vergehen des „forestalling“, „regrating“, „engrossing“, „monopoly“ aufhob, ließen die Gerichte, als dem Common Law widerstreitend, beiseite.[1])

Lord Kenyon legte noch im Jahr 1800 das erwähnte Prinzip einem seiner Urteile zugrunde, welches auch heute noch die Bedeutung eines leading case besitzt. Und trotzdem die erwähnten alten Gesetze im Laufe des 19. Jahrhunderts außer Kraft gesetzt wurden (vergl. 788 Victoria, Ch. 24), so halten die Gerichte doch wenigstens an dem Grundsatz fest, Vereinbarungen,

[1]) Vergl. Steinbach, Der Staat und die modernen Privatmonopole, 1903, S. 21, 22.

die auf einen „general restraint of trade" gerichtet sind, d. h. die den freien Wettbewerb vollkommen auszuschließen und ein allgemeines Monopol zu schaffen bezwecken, für nichtig zu erklären.[1])

Lord Chief Justice Erle erklärte 1888 im Parlament, jede rechtswidrige Einschränkung des freien Handels falle unter den Begriff des Vergehens der „conspiracy"; und die Court of Queen's Bench sprach in einem Prozeß über ein Kartell von Schiffsbesitzern, welches ein Monopol zu schaffen versuchte, aus: „Wird erwiesen, daß der eigentliche Zweck solcher Vereinigungen nicht eine anständige Unterstützung der Interessen der Mitglieder, sondern eine systematische Vernichtung jedes Wettbewerbs war, so liegt eine dem Gesetz unterworfene Rechtsverletzung vor".[2])

Zu erwähnen sind noch die sogenannten „Combination-Laws", die ursprünglich Vereinigungen von Arbeitern zu regeln bestimmt waren, mittels welcher dieselben die Löhne und Arbeitsbedingungen feststellten. Die betreffenden Rechtsregeln wurden aber durch die Rechtsprechung auch auf die Vereinigungen der Arbeitgeber übertragen. Ein Gesetz von 1800 (40 Georg III. Ch. 106) versuchte die Unterdrückung dieser Arbeitervereinigungen, und brandmarkte dieselben als conspiracy; später erlitt, wie bereits berührt wurde, der Begriff der conspiracy eine monopolfeindliche Erweiterung. Nach einer einjährigen Gültigkeit der 5 Georg IV., Ch. 95 trat an ihre Stelle 1825 ein Gesetz individualistischer Richtung (6 Georg IV., Ch. 129). Das Prinzip der individuellen und Vereinigungsfreiheit sucht zu vereinigen ein Gesetz von 1875, die Conspiracy and Protection of Property Act (38 und 39, Victoria, Ch. 86) und ein weiteres von 1876, die Trade Union Act (39 und 40, Victoria, Ch. 22).[3])

II. Rußland.

Im russischen Recht ist bloß § 242 des Strafgesetzbuches von 1903 zu erwähnen, welcher Vereinigungen, die die Verteuerung

---

[1]) Vergl. Beach a. a. O. S. 9 ff.; Steinbach, Government control of trusts, in der Aprilnummer 1902 des International Monthly S. 480. Leading case der modernen Judikatur in dieser Frage ist: Mogul Steamship Company v. Mc. Gregor Gow & Comp., 1892, Appeal Cases, 25 (Lord Halesbury). Vergl. Landesberger a. a. O. S. 356.

[2]) Babled a. a. O. S. 194.

[3]) Eine eingehende Kritik all dieser Gesetze siehe bei Dicey, The Combination Laws in Harward Law Review 1904 (Bd. 17 S. 511).

von Nahrungsmitteln oder anderen Bedarfsartikeln bezwecken, mit Strafe belegt. Das russische Privatrecht behandelt den Kartellvertrag als ungültig.[1])

III. Italien.

In Italien fällt unter Strafe jede betrügerische Gebarung, die das Steigen oder Fallen der Löhne, der Preise von Waren oder Börsenpapieren auf einem öffentlichen Markt oder der Börse verursacht; die Strafe ist eine Freiheitsstrafe von 3 bis 30 Monaten und eine Geldstrafe von 500 bis 3000 Lire (Strafgesetzbuch vom 30. Juni 1889, Artikel 293). Mit einer Strafe von einem bis zu fünf Jahren und 500 bis 5000 Lire wird derjenige bedroht, der durch betrügerisches Gebaren einen Mangel oder Teuerung in Lebensmitteln verursacht (ebendaselbst, Artikel 326).[2])

Hervorzuheben ist noch § 299 des Strafgesetzbuchs, welcher Vereinbarungen verbietet, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bei öffentlichen Versteigerungen und bei privaten, die auf Rechnung von Behörden abgehalten werden, enthalten.

Übrigens erkennt das italienische Recht die Gültigkeit der Kartellverträge an.[3])

IV. Belgien.

1886 wurden die Artikel 419 und 420 Code Pénal aufgehoben. Es ist interessant, daß während des ganzen Bestandes des Code Pénal in Belgien, d. h. seit 1830, die erwähnten Verfügungen nur ein einziges Mal angewandt wurden, als 40 Bierbrauereien 1853 die Bierpreise erhöhten.[4]) An ihre Stelle trat Artikel 311 des neuen belgischen Code Pénal, welcher die Anwendung betrügerischer Mittel, um Preiserhöhung oder Preissturz in Nahrungsmitteln, Waren oder im allgemeinen Verkehr befindlichen Papieren oder Werten hervorzurufen, mit Strafe belegt. Das Vergehen der „coalition" ist also entfallen. Die privatrechtliche Gültigkeit der Kartellverträge wurde von den Gerichten wiederholt anerkannt.[5])

---

[1]) Vergl. Duchaine, Les Associations de producteurs, 1903 S. 483.

[2]) Vergl. Duchaine a. a. O. S. 482.

[3]) Vergl. Kohler, Aus dem Patent- und Industrierechte, 1889, Bd. I S. 86 ff.; Marghieri, Sindacati di difesa industriale, 1898, S. 14; Quatrocchi, Sulla validità dei contratti di sindacato industriale, 1903, S. 9, 15.

[4]) Duchaine a. a. O. 481.

[5]) Duchaine a. a. O. S. 482.

V. Andere Staaten.

Die Schweiz und Holland bestrafen betrügerische Handlungen zum Zweck der Erhöhung der Preise gewisser Nahrungsmittel.[1]) Vergleiche noch Strafgesetzbuch von Spanien, §§ 557, 558, 593, wo die Koalitionen der Unternehmer nicht erwähnt werden; Strafgesetzbuch von Portugal, einziger Paragraph des Artikels 276.

Endlich noch ein Wort über die Gesetzgebung von Kanada. Wie in den Vereinigten Staaten, so sind auch hier Kartelle und Trusts verboten; dabei ist die Regierung berechtigt, betreffs gewisser Nahrungsmittel die Einfuhrzölle zeitweilig abzuändern. Werden nun diese Nahrungsmittel zu monopolisieren bedroht, so setzt die Regierung die Zölle herab, hebt dadurch den Import und drückt die Preise somit auf das normale Niveau zurück. Übrigens erklärt das Grundgesetz vom 2. Mai 1899 (52 Victoria, Ch. 61) gewisse Arten der Teilnahme an einem Trust als strafbar. So z. B. wird bestraft 1. das Verabreden mit einer Person oder Gesellschaft zur widerrechtlichen Beschränkung der Möglichkeiten der Verfrachtung, Herstellung, Ablagerung einer Ware; 2. die Hinderung oder Beschränkung des Warenverkehrs; 3. die widerrechtliche Verhinderung oder Einschränkung der Herstellung oder die widernatürliche Erhöhung des Preises der Ware; 4. die widerrechtliche Hinderung oder Einschränkung des Wettbewerbs bei der Produktion, dem Absatz, der Verfrachtung einer Ware oder bei der Versicherung von Waren oder Personen. Wie ersichtlich, ist es dem freien Ermessen des Richters anheimgestellt, ob ein Warenpreis jene Grenze überschreitet, die der natürlichen Preisschwankung entspricht. Die im Gesetz vorgesehene Strafe ist eine Freiheitsstrafe von 2 Jahren bis zum Maximum und eine Geldstrafe von 200 bis 4000 Dollar.[2])

§ 32. Die Stellungnahme des ungarischen Rechts gegenüber den Kartellen.

Das ungarische Rechtssystem teilt den Standpunkt jener Staaten, die eine ausdrückliche einheitliche Regelung der Kartelle

[1]) Duchaine a. a. O. S. 508; Strafgesetzbuch von Holland § 334.
[2]) Duchaine a. a. O.

nicht aufweisen. Über die Stellungnahme des ungarischen Rechts können wir uns nur durch die mosaikartige Zusammenstellung von Rechtssätzen ein klares Bild schaffen, die bei ihrer Entstehung nicht eben die Kartelle vor Augen hatten, sondern anderweitige Beziehungen und Handlungen, die nur zufällig auch im juristischen Sinn mit den Kartellen oder Kartellübereinkommen zusammenfallen. Die Bewegungen des ungarischen Rechts den Kartellen gegenüber sind bloße Reflexbewegungen; ihre Wirkungen auf die Kartelle sind vom Gesetzgeber nicht gewollt, noch vorausgesehen.

Eine ausdrückliche Verfügung enthält aber das ungarische Recht über jene Kartelle, die sich auf das Feststellen der Arbeitslöhne beziehen. Eine Bestimmung des Gewerbegesetzes nämlich (Artikel XVII vom Jahre 1884, § 162) lautet folgendermaßen:

„Unterredungen der Gewerbsleute, welche durch Unterbrechung des Betriebs oder Entlassung von Arbeitern oder Gehilfen, eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, besonders eine Herabsetzung der Löhne bezwecken, oder solche der Arbeiter oder Gehilfen, welche durch gemeinsamen Ausstand die Arbeitgeber zur Gewährung höheren Lohnes oder besserer Arbeitsbedingungen zu zwingen trachten, ebenso alle jene Vereinbarungen, durch welche die Unterstützung jener, die an diesen Unterredungen festhalten, oder die Schädigung derjenigen, die davon abstehen, bezweckt wird, — sind ungültig.“

Dieser Paragraph, welchem übrigens § 2 des österreichischen Koalitionsgesetzes vom 7. April 1870 zugrunde liegt, enthält die gesetzliche Enunziation der liberalen Arbeiterpolitik, eine einfache und leichte Stellungnahme in den Lohnkämpfen, davon ausgehend, daß die formelle Gleichstellung des Arbeiters mit dem Unternehmer den Ansprüchen des Rechtsstaates genüge. Indem der Paragraph die darin umschriebenen Vereinbarungen privatrechtlich ungültig bezeichnet, nimmt er ihnen den gerichtlichen Schutz, verweigert den Schadensersatz wegen Nichterfüllung, bezeichnet die eventuell ausbedungene Vertragsstrafe als nicht klagbar, nimmt auch einem gegebenen Faustpfand und einer geleisteten Bürgschaft ihre Wirksamkeit und läßt sogar einem gegebenen Wechsel gegenüber — innerhalb der Grenzen des gutgläubigen Verkehrs — eine Einwendung zu. Das zufolge einer solchen Vereinbarung Geleistete kann immerhin nicht zurückgefordert werden, aber nur deshalb nicht, weil dieselbe, beiderseitig unerlaubt (t u r p i s c a u s a b i l a t e r a l i s), überhaupt keinen privatrechtlichen Schutz beanspruchen kann.

Zum Ausgleich der Reibungen der Arbeiter und Arbeitgeber konstituierte das Gewerbegesetz einen Einigungsausschuß, welcher unter dem Vorsitz des Vorstandes der Gewerbebehörde aus sechs Arbeitgebern und sechs Arbeitern bezw. Gehilfen, besteht. Ein späteres Gesetz (§ 35 Gesetzartikel XXVIII vom Jahre 1893) ermächtigt den Handelsminister zur Ernennung eines Gewerbeaufsehers behufs Schlichtung der Zwistigkeiten, wenn der Einigungsausschuß kein Resultat erzielte.

Der ganze sozialpolitische Versuch, welcher übrigens schon als Gesetzentwurf zu ernsten Bedenken Anlaß gab [1]), muß übrigens als praktisch ziemlich wertlos bezeichnet werden.

Die Verabredungen selbst sind nicht strafbar; dies sind nur jene Handlungen, die Arbeiter oder Arbeitgeber zum Zweck des Zustandekommens, Verbreitens oder Durchführens solcher Vereinbarungen in der Geltendmachung ihres freien Willens durch Drohung oder tätliche Beleidigung hindern oder zu hindern trachten. Solche Handlungen werden als Übertretungen mit einer Geldstrafe bis zu 300 fl. und einer Freiheitsstrafe von 30 Tagen geahndet (§ 164 des Gesetzes).

Die Gerichtspraxis ging aber weit über den Wortlaut des Gesetzes hinaus und behandelt als privatrechtlich ungültig nicht nur jene Verträge, die eine Herabsetzung oder Erhöhung der Löhne durch Entlassung bezw. Streik bezwecken, sondern alle Verträge, die diesem Zwecke, wenn auch mit andern Mitteln, dienen. So wurde durch den höchsten Gerichtshof eine Klage abgewiesen, die sich darauf gründete, daß der Beklagte, der sich dem Kläger gegenüber verpflichtet hatte, seinen Arbeitern nicht höhere als die verabredeten Löhne zu zahlen, dieser Vereinbarung zuwider handelte.

Eine zweite ausdrückliche gesetzliche Bestimmung über eine andere Art von Kartellen enthält das Strafgesetzbuch für Übertretungen (G. A. XL. vom Jahre 1879), dessen § 128 von den Subhastationskartellen handelt und denjenigen als strafbar erklärt, der durch Verabredung oder Versprechen irgend eines Vorteils zur Vereitelung oder Verminderung des Resultats einer öffentlichen Versteigerung mitwirkt oder zu diesem Zweck eine Belohnung, einen Gewinnanteil oder eine andere Vergütung annimmt.

---

[1]) Vergl. Béla Földes in „Nemzet“, 13.—15. Febr. 1884.

Obwohl diese Strafbestimmung selbst kaum je angewendet wurde, ziehen die Gerichte doch den Schluß der privatrechtlichen Ungültigkeit jener Verträge, die auf die Vereitelung oder Minderung des Erfolges öffentlicher Versteigerungen gerichtet sind. Und auch hier geht die Gerichtspraxis über den eigentlichen Sinn des Gesetzes hinaus, und gründet darauf den Satz, daß auch die Vereinbarungen, die auf den Ausschluß eines freien Wettbewerbes bei privaten Konkurrenzen gerichtet sind, keine Gültigkeit haben.

Ebenso werden übrigens durch die ungarische Gerichtspraxis die Kartelle im allgemeinen behandelt. Der oberste Gerichtshof hat wiederholt ausgesprochen, daß Verträge, die den im Interesse des verzehrenden Publikums eingeführten freien Wettbewerb ausschließen und hierdurch auf die Schädigung des Publikums abzielen, den guten Sitten zuwider laufen und deshalb eine richterliche Anerkennung nicht beanspruchen können. Aus demselben Grunde wurde auch ein Wechsel, welcher zur Sicherung des Kartellvertrags unterschrieben worden war, als nicht einklagbar abgewiesen. Und in allerneuester Zeit stellte sich der oberste Gerichtshof sogar auf den Standpunkt, der Kartellvertrag sei auch dann ungültig, wenn er, von bloß einigen Vertretern der betreffenden Industrie geschlossen, den Wettbewerb nicht vollkommen ausschließt, denn das, was seine Ungültigkeit hervorruft, sei nicht der Erfolg, sondern die Absicht der Kontrahenten. Zweifellos bedeutet diese Stellungnahme der ungarischen Gerichte eine ungerechte Härte gegen die Kartelle und ist weder vom juristischen noch vom ökonomischen Standpunkt gerechtfertigt. Juristisch ist es unrichtig, einen Ungültigkeitsgrund in einer Absicht zu finden, die sich auf unzureichende Mittel stützt, d. h. deren Durchführung im konkreten Fall das allgemeine Wohl nicht beeinträchtigen würde. Ökonomisch aber ist der Standpunkt, daß die Kartelle unbedingt und in jeder Form dem Gemeinwohl widerstritten, geradezu unhaltbar. Es wäre mindestens in jedem konkreten Fall zu untersuchen und als Tatbestand festzustellen, ob die betreffende Kartellvereinbarung nichts als ein Angriff auf das Interesse des Publikums, oder aber vielmehr eine durch die Marktlage begründete Verteidigungsmaßregel der betreffenden Industrie gegen einen vernichtenden Preiskampf, oder vielleicht sogar eine Maßnahme bedeute, welche die ganze Volkswirtschaft vor einer verderblichen Krise schützt. Sind die Gerichte nicht

in der Lage, all dies aufzuklären, so folgt hieraus nicht eine unbedingte Ungültigkeit, sondern im Gegenteil eine unbedingte Gültigkeit der Kartellverträge, da doch im allgemeinen der Ungültigkeitsgrund erwiesen und bis dahin der Vertrag als gültig behandelt werden muß. Und endlich ist dieser Standpunkt der Gerichte auch wegen seiner Unzweckmäßigkeit zu verwerfen; denn da nach ungarischem Prozeßrecht ein Schiedsgerichtsurteil einen vollstreckbaren Titel enthält[1]), so brauchen die Kartelle nur ein Schiedsgericht zu vereinbaren, um der Ungültigkeit des Kartellvertrags aus dem Wege zu gehen.

Gegen ein Fleischkartell wäre § 53 des Gewerbegesetzes anwendbar, welcher die Behörden zur Vornahme außerordentlicher Maßregeln ermächtigt für den Fall, daß die Versorgung einer Gemeinde mit Rindfleisch im Zustand des freien Wettbewerbes nicht gesichert schiene. Ähnliche Vorschriften desselben Gesetzes schließen auch eine Kartellierung des Schornsteinfeger-, Dienstmann-, Dienstvermittlungsgewerbes, der Unternehmungen zur Beförderungen von Personen und der Apotheken aus.

Durch eine Schiedsgerichtvereinbarung sind die Kartelle in der Lage, sich der ordentlichen Gerichtsbarkeit zu entziehen. Die betreffenden Gesetzesstellen (§ 495 ff. G-A. LIV vom Jahre 1868) knüpfen die Schiedsgerichtvereinbarung an gar keine materiellen Voraussetzungen; gegen das Urteil des Schiedsgerichts findet Berufung und Nichtigkeitsklage nur auf Grund formeller Mängel, Klagerneuerung aber überhaupt nicht statt, und eine neue Klage ist auch nur im Fall einer unterlaufenen strafbaren Handlung möglich. Das Urteil des Schiedsgerichts ist Vollstreckungstitel.[2])

Wir müssen noch einen Blick auf das Vereinsrecht werfen, welches, mangels spezieller Verfügungen, auch auf die Kartelle Anwendung findet. Dasselbe ist in den Verordnungen des

---

[1]) S. weiter unten.

[2]) Das Börsenschiedsgericht zu Budapest war zweimal in der Lage, über Kartelle einen Spruch zu fällen. Das eine Mal (Zahl 142/1902) handelte es sich um eine Feststellungsklage, die auf Bestand eines Ziegeleikartells gerichtet war. Das Schiedsgericht bejahte die Gültigkeit und den Bestand der Verpflichtung. Der zweite Fall hatte ein Unmöglichwerden des Zwecks eines Preiskartells, nämlich das Scheitern der Versuche, einen satzungsmäßigen Beschluß über die Preisfestsetzung hervorzurufen, zu grunde. Es wurde auf Aufhebung des Vertrags geklagt, und das Gericht erkannte der Klage gemäß.

Ministers des Innern vom 29. April 1873, 2. Mai 1875 und 26. Februar 1898 enthalten. Nach diesen Verordnungen sind die Vereinssatzungen dem Minister des Innern vorzulegen. Die Vereine stehen unter der Aufsicht der Munizipien. Die Aufsichtsbehörde kann Verfügungen und Beschlüsse, die der Satzung widerstreiten und das allgemeine Interesse, oder das Vermögensinteresse der Mitglieder gefährden, annullieren. In krasseren Fällen kann der Verein suspendiert oder auch aufgelöst werden. Diese Bestimmungen sind in jede Satzung aufzunehmen. Geheime Vereine sind aufzulösen. Die Teilnahme an der Leitung, den Sitzungen oder irgend einem Wirken eines suspendierten oder aufgelösten Vereins wird als Übertretung mit einer Freiheitsstrafe bis zu 15 Tagen und einer Geldstrafe bis zu 100 Gulden geahndet. Insofern also Kartelle sich in der Form von Vereinen bildeten, so werden sie der Regierung auf Leben und Tod ausgeliefert: der Minister des Innern wird die Satzung eines dem allgemeinen Interesse widerstreitenden Kartells nicht genehmigen, ähnliche Verfügungen oder Beschlüsse eines Kartells aber annullieren. Unseres Wissens ist ein Kartell in dieser Form auch nicht zustande gekommen.

Anders verhält es sich mit den Handelsgesellschaften, die nicht unter der Aufsicht der Verwaltungsbehörden, sondern unter der der Gerichte stehen, welche Aufsicht aber, eine rein formelle, sich bloß auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften und der Satzungen und auf die Sicherung der Einzelrechte der Mitglieder beschränkt. Nur in Beziehung auf die Genossenschaften läßt das Gesetz[1]) eine gerichtliche Auflösung auch aus dem Grunde zu, daß sie ihr Wirken auf Zwecke erstrecken, die von den im Gesetz umschriebenen abweichen. Diese Zwecke sind aber so allgemein gehalten, daß jedes beliebige Kartell sich ruhig als Genossenschaft konstituieren kann.

Es kommen noch einige Gesetzentwürfe, namentlich der Entwurf eines bürgerlichen Gesetzbuches, der Entwurf der Zivilprozeßordnung, ein Wuchergesetzentwurf, der Entwurf eines Genossenschaftsgesetzes und der eines Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb in Betracht.[2])

---

[1]) HGB. § 248; vergl. auch § 223.

[2]) Über den von Dr. Paul Mandel verfaßten Kartellgesetzentwurf s. weiter unten S. 287 ff.

Der im Jahre 1900 veröffentlichte erste Entwurf eines bürgerlichen Gesetzbuches läßt die Kartellfrage außer acht. Mittelbar ist hierher zu beziehen § 956, nach welchem ein Vertrag unsittlichen Inhalts oder ein solcher, der der öffentlichen Ordnung zuwiderläuft, nichtig ist. Als Beispiel dieser Nichtigkeit wird im § 957 zuallererst der wucherische Vertrag umschrieben, „mittels welchem eine Partei mit Ausnutzung der Unerfahrenheit, des Leichtsinns oder der beengten Lage der Gegenpartei, sich[1]) eine den Wert seiner eigenen Leistung unverhältnismäßig übersteigende Gegenleistung ausbedingt." Die ganz allgemeine Fassung des Wucherparagraphen würde ihn gegebenenfalls auch gegen die Kartelle anwendbar machen, z. B. wenn diese sich auf unentbehrliche Nahrungsmittel beziehen. Er würde nur nicht viel nützen, da infolge der Nichtigkeit das Geleistete zurückerstattet werden muß. Schuf nun das Kartell wirklich ein Monopol, so wird jeder sich hüten, diese Folge der Nichtigkeit zu ziehen, da er doch die Ware nirgends billiger bekommt; ist dies aber nicht der Fall, so fehlt die Voraussetzung des Paragraphen: „beengte Lage". Wichtig ist noch der eben zitierte Paragraph deshalb, weil er den Gerichten die Funktion anheimstellt, festzustellen, ob die Gegenleistung den Wert der Leistung unverhältnismäßig übersteigt. Diese Funktion ist ganz dieselbe wie jene, durch welche festzustellen wäre, ob ein Kartell bei seinen Preisverabredungen jene Grenze wesentlich überschreitet, die die objektive ökonomische Lage vorschreibt. Jene unverhältnismäßige Gegenleistung ist eben nichts anderes als ein unverhältnismäßig hoher Preis, den Begriff des Preises im allgemein ökonomischen Sinn genommen; und diese Unverhältnismäßigkeit ist wieder nichts anderes als eine Höhe, die die objektive wirtschaftliche Lage nicht rechtfertigt. Wir werden noch darauf zurückkommen, daß der Entwurf und sogar das geltende Recht die Gerichte für diese Funktion geeignet erachten.

Das Besagte gilt auch von dem Wuchergesetzentwurf, welche den Tatbestand auf dieselbe Weise wie der Entwurf des bürgerlichen Gesetzbuches umschreibt (§ 6). Der Gesetzentwurf würde übrigens auf Kartelle selten Anwendung finden, da diese nach § 11 auf handelsrechtliche Verträge, durch welche der Vermögens-

[1]) Das Wort „sich" ist nach den Motiven unrichtig und zu streichen.

vorteil zu Lasten eines protokollierten Kaufmanns ausbedungen wurde, ausgeschlossen ist.

Um auf den Entwurf des bürgerlichen Gesetzbuches noch einmal zurückzukommen, muß dessen § 959 hervorgehoben werden, laut welchem ein Vertrag, mittels welchem jemand auf das Betreiben eines Gewerbes oder einer andern Beschäftigung zu Gunsten eines andern verzichtet, nichtig ist. Und nachher fährt der Paragraph fort:

„Unterwirft sich jemand bloß in Beziehung auf eine gewisse Zeit oder auf ein bestimmtes Gebiet einer ähnlichen Beschränkung, so ist der Vertrag gültig, insofern sich die Beschränkung notwendig erweist, damit die andere Partei in ihrem Gewerbe oder Beschäftigung durch die Konkurrenz des verpflichtenden Teils nicht geschädigt werde.“

Widerstreitet es aber der Absicht des Gesetzgebers nicht, daß jemand zwischen den angeführten Grenzen auf einen ganzen Erwerbszweig verzichtet, so wird das Prinzip der individuellen Freiheit — denn diese soll beschützt werden — um so weniger dadurch gefährdet, wenn jemand sich in Beziehung auf sein Gewerbe bloß gewissen Beschränkungen unterwirft, z. B. sich verpflichtet, unter einem gewissen Preis nicht zu verkaufen, über eine gewisse Quantität nicht zu produzieren, usw. Vom Standpunkt des Entwurfs wäre also ein auf eine gewisse Zeit oder ein bestimmtes Gebiet beschränkter Kartellvertrag gültig, wenigstens insofern er sich notwendig erweist, um die Verbandsmitglieder vor der Konkurrenz der übrigen zu schützen. — Die andere Seite der Sache, nämlich ob ein Konkurrenzverbot als dem konsumierenden Publikum schädlich, ungültig betrachtet werden soll, berührt der Entwurf nicht, ein Mangel, der sich unangenehm geltend machen würde.

Der Entwurf schließt Vereine mit geschäftlichem, gewerblichem oder überhaupt ökonomischem Zweck von seinem Gebiete aus (§ 21, Absatz 2). Bildeten sich also Kartelle in der Form eines privatrechtlichen Vereins, so würden sie der Rechtsfähigkeit entbehren, dadurch aber gleichzeitig der nachdrücklicheren öffentlichrechtlichen Aufsicht entwischen, der die Vereine unterworfen sind.[1])

[1]) Den Begriff des „nicht rechtsfähigen Vereins“ hat der Entwurf nicht übernommen.

Der Entwurf der Zivilprozeßordnung verdient unsere Aufmerksamkeit wegen seiner Verfügungen betreffend die Schiedsgerichtsvereinbarung. Diese Verfügungen weichen kaum vom geltenden Recht ab. Es bleibt also den Kartellen auch auf Grund dieses Entwurfs der Ausweg offen, sich durch eine Schiedsgerichtsvereinbarung der Gerichtsbarkeit der ordentlichen Gerichte und somit auch der privatrechtlichen Ungültigkeitserklärung zu entziehen.

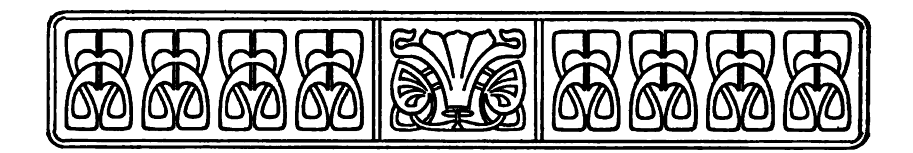
Eine nachdrücklichere Beaufsichtigung der in der Form von Genossenschaften entstehenden Kartelle würde durch das Inkrafttreten des Entwurfes eines Genossenschaftsgesetzes möglich, welcher im Auftrag des Justizministers von Dr. Franz Nagy verfaßt, im Jahre 1904 im Druck erschien. Laut diesem könnte die Genossenschaft vom beaufsichtigenden Gericht mit Beschluß aufgelöst werden, wenn sie ihr Wirken auf andere als vom Gesetz vorgesehene Zwecke erstreckte, Verbote des Gesetzes wiederholt außer acht ließe oder Handlungen beginge, die das allgemeine Wohl gefährden (§ 83, Punkt 2).

Endlich muß noch der Entwurf eines Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb erwähnt werden, den der Handelsminister 1899 veröffentlichte. Der Entwurf stellt an die Spitze seiner Verfügungen den Satz: „Jede Handlung, die berechtigte Geschäftsinteressen eines Konkurrenten zu schädigen geeignet ist und gegen die guten Sitten oder den geschäftlichen Anstand verstößt, ist verboten.“ Die Motive des Entwurfs gedenken ausdrücklich der Kartelle und besonders der boykottartigen Preisherabsetzungen derselben. Zuwiderhandlungen sollen als Übertretungen bestraft und dem Beklagten die betreffende Handlung untersagt werden, der Geschädigte erhält einen Schadensersatzanspruch. Die privatrechtliche Gültigkeit des Kartellvertrags oder der demzufolge geschlossenen Verträge wird nicht berührt.

Die angeführten Entwürfe enthalten wie ersichtlich keine ziel- und selbstbewußte Kartellpolitik. Sie setzen den heutigen Rechtszustand in dieser Hinsicht fort. Anders der Entwurf eines Kartellgesetzes, den Dr. Paul Mandel im Auftrage des Handelsministers im Jahre 1904 verfertigt und veröffentlicht hat. Der Gesetzentwurf, aus 22 Paragraphen bestehend, betitelt sich als Gesetzentwurf über die Kartellverträge und bestimmt den Begriff derselben als einen Vertrag, mittels welchen die Parteien gegen-

seitig eine freiwillige Einschränkung ihrer Produktions- oder Geschäftsfreiheit vereinbaren. Im allgemeinen wird auch der Kartellvertrag dem Privatrecht unterstellt, jedoch mit wesentlichen, im weiteren Verlauf des Entwurfs umschriebenen Beschränkungen (§ 1). Zur Gültigkeit des Vertrags wird eine schriftliche Fassung gefordert. Wesentlicher Inhalt und Generalien des Vertrags sind im Schriftsatz anzugeben (§ 2). Über die Kartellverträge soll im Handelsministerium ein Register geführt und die Einregistrierung im Amtsblatt verlautbart werden (§ 5). Die Offenkundigkeit der Verträge wird auch dadurch verbürgt, daß auf schriftliches Ansuchen jedem eine Abschrift eines beliebigen Kartellvertrags verabreicht werden soll (§ 6). Der Kartellvertrag ist nur gültig, wenn er einregistriert und verlautbart wurde (§ 9). Bis dahin sind auch jene Verträge ungültig, die im Rahmen der dem Kartellvertrag unterliegenden Unternehmungen mit dritten Personen geschlossen wurden (§ 10). Der Kartellvertrag ist anfechtbar, a) wenn darin zum Zweck des Ausschlusses dritter Personen aus der Konkurrenz von den Verkehrspreisen auffallend verschiedene Ausnahmspreise oder ein Verweigern der Lieferung von Waren vereinbart wird; b) wenn darin die Verkehrspreise zum Zweck der Ausbeutung des Publikums und mangels sonstiger auf die Preisbildung einwirkender außerordentlicher Umstände so geregelt oder beeinflußt werden, daß die Differenz zwischen Produktionskosten und Verkehrspreis den allgemein üblichen Gewinn auffallend unverhältnismäßig übersteigt (§ 12). Die oben erwähnten und ähnliche Boykottmaßregeln ziehen auch eine Schadensersatzverpflichtung nach sich (§ 13). Die Anfechtung besorgt der Handelsminister von Amts wegen und betraut damit den königlichen Staatsanwalt (§ 15); ihre Form ist eine Klage, die beim zuständigen Gerichtshof eingereicht wird (§ 17); ihre Folge die Außerkraftsetzung des Kartellvertrags und die Löschung der ihm zufolge entstandenen Verbandsorganisation (§ 14). Zur Lösung der Sachverständnis erfordernden Fragen sollen zwei Kommissionen eingesetzt werden, die begründete Gutachten abzugeben berufen sind. Ihre Mitglieder sollen vom Justizminister auf je sechs Jahre ernannt und beeidet werden (§ 20). Dies die wesentlichen Bestimmungen des Entwurfs, der übrigens dem deutschen Publikum, auch abgesehen von der Tagespresse, insofern nicht ganz unbekannt ist, als er

von Professor K. Diehl-Königsberg in Goldschmidts Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht (Band 56, 1905) und S. Rundstein im Jahrbuch der internationalen Vereinigung für vergl. Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre (Band 8, 1905) in einigen wesentlichen Punkten besprochen wurde. Wir behalten uns unsere Stellungnahme zu diesem Entwurf für das nächste Kapitel vor, wo uns die Vorschläge zur Lösung des Kartellproblems beschäftigen sollen.



VI. Kapitel.

Vorschläge zur Lösung des Problems.

§ 33. Allgemeine Bemerkungen.

Die Untersuchung des herrschenden Rechtszustandes bringt den unvermeidlichen Schluß mit sich, daß die rechtliche Regelung der Kartelle und Trusts in allen Staaten bisher noch unbefriedigend, in den meisten aber überhaupt fehlt, und daß eben deshalb ihre rechtliche Stellung als eine zufällige, von anderweitigen Dispositionen der einzelnen Rechtssysteme bedingte erscheint.

Dieser Rechtszustand veranlaßte natürlich Gesetzgebung und Wissenschaft zu einer ganzen Reihe von kodifikatorischen Versuchen. An der Spitze steht Österreich mit einem Gesetzentwurf, der den Gegenstand ex professo behandelt; die Vereinigten Staaten stehen noch im Vorbereitungsstadium der Sammlung des Materials, welches in den Bänden der reports der Industrial Commission Verkörperung fand. In Deutschland wurde November 1905 das erste Heft einer Denkschrift über das Kartellwesen dem Reichstag vorgelegt und veröffentlicht; und Ungarn besitzt bloß einen Privatentwurf eines Kartellgesetzes, der allerdings in amtlichem Auftrage angefertigt wurde. Was die wissenschaftliche Seite der Sache betrifft, so ist der Vorrang der deutschen Literatur zuzuerkennen, die in ihrer bald kaum übersehbaren Fülle von Produkten auch an kodifikatorischen Vorschlägen das meiste bietet. Ihr schließt sich Österreich an, wo besonders der erwähnte Gesetzentwurf eine wertvolle Kritik und bemerkenswerte Vorschläge hervorrief. Das Trustproblem blieb Amerikas Eigentum, obwohl einzelne europäische Schriftsteller, namentlich Deutsche und Franzosen, sich auch an diesen Gegenstand wagten.

§ 34. Kodifikatorische Versuche in Deutschland.

In Deutschland reichten Abgeordneter Heil und Genossen noch 1900 während der Verhandlungen über die Kohlennot einen Antrag bei dem Reichstag ein, „der Reichstag wolle beschließen, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, einen Gesetzentwurf vorzulegen, durch welchen eine sachgemäße Reichsaufsicht für solche Kartelle und Syndikate eingeführt wird, deren Geschäftsgebarungen einen nachweislich monopolistischen Charakter angenommen haben" (Reichstagsdrucksachen 1901, Nr. 94).[1] Im selben Jahre brachten Gröber und Genossen den Beschlußantrag ein:

„Der Reichstag wolle beschließen, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, zum Schutze des Mittelstandes im Gewerbe, insbesondere im Interesse des Kleinhandels . . . II. eine Enquete über die Wirkungen der gewerblichen Kartelle, Syndikate und Ringe zu veranstalten" (Reichstagsdrucksachen, 1901/1902 Nr. 81).

In der Sitzung der Zolltarifkommission vom 14. Jan. 1902 wurden wieder zwei Anträge eingebracht, einer von sozialdemokratischer, der andere von liberaler Seite. Der erstere lautet wie folgt:

„Der Bundesrat ist verpflichtet, die Zölle für vom Ausland eingehende Waren aufzuheben und deren zollfreie Einfuhr zuzulassen, wenn die gleichartigen Waren von deutschen Verkaufsvereinigungen (Syndikate, Trusts, Ringe und dergl.) nach dem oder im Auslande billiger verkauft werden als im deutschen Zollgebiet. Die getroffenen Anordnungen sind dem Reichstage sofort, oder wenn er nicht versammelt ist, bei seinem nächsten Zusammentritt mitzuteilen. Sie sind außer Kraft zu setzen, wenn der Reichstag seine Zustimmung nicht erteilt."

Der Wortlaut des zweiten eben erwähnten Antrages ist folgender:

„Der Bundesrat ist berechtigt, die Zölle auf solche Erzeugnisse, für welche im Inlande Kartelle, Trusts, Verkaufsvereinigungen oder Betriebsmonopole bestehen, herabzusetzen oder aufzuheben. Die getroffenen Anordnungen sind dem Reichstage sofort oder, wenn er nicht versammelt ist, bei seinem nächsten Zusammentritt mitzuteilen. Sie sind außer Kraft zu setzen, wenn der Reichstag die Zustimmung nicht erteilt."

Auch bei Beratung der Eisenzölle wurde beantragt:

„Der Bundesrat ist verpflichtet den Zollsatz außer Kraft zu setzen, sobald von Firmen, die dem Eisenkartell angehören, Roheisen und nicht schmiedbare Eisenlegierungen für das Ausland unter dem für das Inland festgesetzten Preis verkauft werden."

---

[1]) Vergl. zu diesem Antrag: Denkschrift, betr. die Verhandlungen des deutschen Reichstages über die Kohlenfrage, bearbeitet vom Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1901. Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Zentralverbandes deutscher Industrieller.

Die Anträge wurden in der Kommissionssitzung vom 1. Oktober erneuert und am 30. Oktober im Plenum wieder eingereicht. Hier erklärte Staatssekretär Graf Posadowsky, die Regierung habe bereits einen Fragebogen[1]) an die Bundesstaaten gerichtet und auch sonst die aus öffentlichen Verhandlungen und auf literarischem Wege erreichbaren Daten gesammelt. Auch die Gerichte der Bundesstaaten wären aufgefordert worden, über Rechtsstreitigkeiten, die sich auf das Kartellwesen beziehen, Bericht zu erstatten. Den Leitern größerer Kartelle wäre Gelegenheit geboten worden zu einer vertraulichen Mitteilung der Verhältnisse des Kartells. Endlich wäre die Veranstaltung kontradiktorischer Verhandlungen in Vorbereitung, an denen die Vertreter der Kartelle, der Hauptabnehmer kartellierter Unternehmungen und unabhängige Fachleute teilnehmen sollten. Die Ergebnisse der Untersuchung sollten, insofern dem nicht die Pflicht der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen entgegenstände, in einer umfangreichen Denkschrift veröffentlicht werden.

Die kontradiktorischen Verhandlungen wurden mittlerweile abgehalten, und der erste Teil der oben erwähnten Denkschrift erschien und wurde dem Reichstag am 28. November 1905 vorgelegt (Reichstagsdrucksachen, 11. Legislaturperiode, II. Session 1905—1906 Nov. 4.). Die kondradiktorischen Verhandlungen selbst wurden auch veröffentlicht und behandeln in drei Bänden (1. Steinkohlen und Koks, 2. Druckpapier und Buchhandel, 3. Eisen und Stahl I. Teil) folgende Syndikate: Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat, Oberschlesische Kohlenkonvention, Westfälisches Koks-Syndikat, Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat, Halbzeugverband, Verband deutscher Druckpapier-Fabriken, Börsenverein der deutschen Buchhändler, Verbände der Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabrikanten, Weißblechverband, Stahlverbände.

Die Berichte über die Verhandlungen veröffentlichen meistens wörtlich die Ausführungen der einzelnen Redner, ausgenommen die von ihnen als vertraulich bezeichneten Teile. Anfangs führte Geheimrat van der Borght, später Geheimrat Delbrück den Vorsitz. Als Referenten fungierten die Regierungsräte Voel-

[1]) Der Fragebogen, ursprünglich aus 25 Fragen bestehend, erhielt später eine neue Fassung in 14 Fragen, die im allgemeinen hinlänglich bekannt sind. Vergl. auch S. 84.

cker, Gross und Albert. Die Verhandlung selbst wurde in parlamentarischer Form gehalten und stets betont, daß eine Fragestellung, um die einzelnen Teilnehmer zur Bekanntgabe derjenigen Daten zu veranlassen, die sie geheim halten wollen, nicht stattfinden werde. Demgegenüber wurde schon während der Vorbesprechung insbesondere von den Professoren Schmoller und Brentano die Notwendigkeit des Zeugniszwanges betont (Kontr. Verh. Heft 1 S. 13 und 17). Die Denkschrift gibt der Meinung Ausdruck, daß diese Bedenken nicht gerechtfertigt waren. Sie beruft sich darauf, daß die Kartellvertreter stets gern und eingehend Auskunft gegeben und die Verhandlungen dazu beigetragen haben, eine Annäherung und Einigung der interessierten Kreise anzubahnen (Denkschrift S. 14 und 15).

Die letzte kondradiktorische Verhandlung fand am 20. und 21. Juni 1905 statt; doch ist noch eine Fortsetzung derselben geplant.[1]) Die Veröffentlichung der Denkschrift wurde durch einen Antrag der Abgeordneten Spahn, Gröber und Schaedler bei der zweiten Beratung des Reichshaushaltsetats für 1905 veranlaßt. Derselbe ging dahin, den Reichskanzler zu ersuchen, „dem Reichstage tunlichst bald eine Denkschrift über die für die Produktion, den Preis und den Vertrieb von Waren gebildeten Kartelle, Syndikate und Interessengemeinschaften vorzulegen, welcher die Vertragsbestimmungen dieser Gesellschaften angefügt sind.“

Die Angaben über die Organisation der Verbände werden durch die in einem Anlageband abgedruckten Statuten und Verträge ergänzt. Dieselben sind nach den 15 Industriegruppen der Denkschrift (siehe S. 84) zusammengestellt und veranschaulichen die innere Organisation der Kartelle, die Ausgestaltung der Beziehungen der einzelnen Mitglieder zum Verbande und zur Geschäftsstelle des Verbandes sowie zueinander.

Was die Denkschrift selbst betrifft, so enthält sie in dem bisher erschienenen ersten Teil eine Einleitung, eine Übersicht über die bestehenden Kartelle mit ihren Satzungen und dann eine Erörterung einzelner Syndikate. Die Statistik reicht bis zum 30. September 1905. Genossenschaftliche Vereinigungen, sei es für Produktion, Kauf oder Verkauf, wurden, wenn sie nur lokaler

---

[1]) Während des Druckes vorliegender Schrift sind weitere Verhandlungen über die Spiritus- und Tapetensyndikate abgehalten worden. Vgl. Nachtrag am Ende dieses Werks.

Natur waren, ausgeschieden, ebenso ausländische und internationale Verbände. Es handelt sich also nur um Syndikate und Preisverbände, die in Deutschland ihren Sitz haben und über lokale Zwecke hinausgehen. Als Kriterium für den Charakter eines gewerblichen Kartells galt die Bindung an den Preis, die Festsetzung eines Höchst- und Mindestpreises. Aber nicht nur die Industrien, die Produktionsgesellschaften, sondern auch Kaufverbände und Händlervereinigungen sind in die Enquete einbezogen worden, hingegen Interessengemeinschaften, die zu einem einzigen Unternehmen fusioniert sind, vorläufig nicht. Dieses wichtige Kartellgebiet soll später besonders behandelt und in dem nächsten Teil der Denkschrift berücksichtigt werden. Man schied diese Gemeinschaften vorerst aus, weil sie für die Statistik, die zuerst in Frage kam, sich wenig eignen und dann auch, weil eine Untersuchung hier wenig Erfolg gehabt hätte. Ohne Angabe von genauen Bestimmungen, die zum Teil das Geschäftsgeheimnis berührt hätten, hätte diese Enquete wenig Wert besessen; es sei aber anzunehmen gewesen, daß hier die gewünschten Auskünfte verweigert worden wären. Man sieht, die amtliche Enquete ist keine vollständige, sondern auf die Kartelle und Syndikate im engeren Sinne begrenzt.

An den ersten Teil der Denkschrift soll sich nach dem Plane der Regierung eine Zusammenstellung der auf die Kartelle bezüglichen Bestimmungen der inländischen und ausländischen Gesetzgebung unter Berücksichtigung der wichtigeren Entscheidungen der obersten Gerichtshöfe anschließen. Ferner sollen die Ergebnisse der Kartellenquete an der Hand einer Preisstatistik gewürdigt werden. „Dabei soll das Material, soweit sich die in den Verhandlungen festgestellten Verhältnisse geändert haben, ergänzt und nötigenfalls durch Ausdehnung der Untersuchung auf andere Kartelle erweitert werden."

Noch zwei Teile sollen der ersten Denkschrift folgen, und dann erst wird es möglich sein, die Gesetzgebung in Aktion treten zu lassen, für die alle diese Untersuchungen nur eine vorbereitende Arbeit bedeuten (vgl. Anhang dieses Werks).

Die Statistik selbst hat folgende Rubriken: 1. Name und Firma des Kartells, 2. Sitz des Kartells, 3. Name und Wohnort des Vorstandes usw., 4. Zahl der beigetretenen Firmen, 5. Erzeugnisse, auf die sich der Kartellvertrag erstreckt, 6. Zweck des

Kartells, 7. Organisationsform des Kartells, 8. Örtliche Ausdehnung, 9. Jahr der Gründung und vereinbarte Dauer, 10. Besondere Bemerkungen.

Während die amtlichen Kreise bisher nur eine vorbereitende Tätigkeit entwickelt haben, besprachen die halbamtlichen der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft eingehend die rechtliche Regelung der Kartelle. Der 26. deutsche Juristentag setzte noch im Jahre 1902 die Frage auf seine Tagesordnung in der Form: „Welche Maßnahmen empfehlen sich für die rechtliche Behandlung der Ringe und Kartelle?“ Dem Juristentag lagen zwei Gutachten vor; das eine von Professor Heinrich Waentig (Greifswald, Verhandlungen des deutschen Juristentags, Band 1, S. 63), das andere von Dr. Julius Landesberger (Wien, a. a. O., S. 294). Ersterer hält einen Eingriff in der Richtung erwünscht, daß die Neigung der Interessenten — Arbeiter und Konsumenten — zur Selbsthilfe erweckt und begünstigt und der Wettbewerb im Verkehr durch Öffentlichkeit der Kartellsatzung und sämtlicher auf die Preisfeststellung, Absatz- und Lieferungsverhältnisse und auf die produzierten Quantitäten bezüglicher Beschlüsse gestärkt werde. Gegebenenfalls wäre zu erwägen, ob nicht eine Verstaatlichung die Kartellbewegung in einer oder der anderen Industrie ablösen sollte. Landesberger hingegen wünscht eine verwaltungsrechtliche Handhabung der Frage und seine Postulate sind: staatliche Aufsicht, Offenkundigkeit der Kartellsatzung, Anmeldepflicht im Falle der Abänderung derselben, öffentliches Kartellregister, Feststellung des Mimimums des Inhalts des Kartellvertrages, Anmeldepflicht in Bezug auf gewisse Kartellbeschlüsse und ein Kartellgericht mit streng umschriebener Jurisdiktion.

Der Juristentag wies die Frage an die dritte (Strafrechts)-Abteilung; wie der Vorsitzende hervorhob, ohne damit Stellung zu nehmen in der Frage, ob die Lösung des Problems auf dem Gebiet des Strafrechts oder anderweitig zu suchen sei. In der Abteilung brachte Menzel einen Beschlußantrag vor, wonach der Juristentag der Überzeugung Ausdruck gebe, daß zur rechtlichen Regelung der Kartelle vor allem erwünscht sei a) die Aufstellung eines Kartellregisters und b) die Statuierung einer Aufklärungspflicht den Verwaltungsbehörden gegenüber von seiten der kartellierten Unternehmer, ihrer Organe und Kommissionäre; und daß er die Ausbildung des Rechts der wirtschaftlichen Verbände

und namentlich der Aktiengesellschaften wünschenswert halte in der Richtung, daß es der Staatsgewalt ermöglicht werde, diesen Verbänden gegenüber das allgemeine Interesse zu wahren.

Gegen den Antrag nahm der Korreferent Landgerichtspräsident Nentwich (Gleiwitz) Stellung. Sektionschef Dr. Klein (Wien) äußerte sich auch gegen den Antrag Menzel und betonte die Notwendigkeit einer ergänzenden Gesetzgebung, um die Geltung der allgemein anerkannten privatrechtlichen Prinzipien, die von den Kartellen gewissermaßen verwischt wurden, wieder zur alten Herrschaft zu verhelfen.

Wenig Anklang fanden Kulemanns Ausführungen; die Anträge Boyens, Thumin, Scherer, Simon sind auch zu erwähnen. Die Abteilung nahm endlich Menzels vermittelnden Antrag an und beschloß, die Kartellfrage dem Plenum des Juristentages zu unterbreiten. Das Plenum aber wies sie, als noch nicht genügend geklärt, dem nächsten Juristentag zur neuerlichen Beratung zu.

Somit wurde die Debatte im September 1904 in Innsbruck wieder aufgenommen und gab Dr. Klein Anlaß zu neuerlichen geistvollen Ausführungen. Sein Vortrag entrollt ein einheitliches, oft überraschend grelles Bild der ganzen Kartell- und Trustbewegung. Nachher scheidet er vor allem jene Maßregeln aus, die er bei der gerichtlichen Behandlung der Kartelle ausgeschlossen haben will. Es sind ihrer drei. Es kann seines Erachtens zu allererst keine Rede von einem Verbot der Kartelle und deren zivil- oder strafrechtlicher Unterdrückung sein. Nur die schädliche Ausübung des Monopols sei zu bekämpfen. Ferner ist er ein Gegner der verwaltungsrechtlichen Regelung des Kartellwesens und hält eine Registeranmeldung und die Veröffentlichung der Kartellverträge für wirkungslos, sobald eine inhaltliche Zensur ausgeschlossen ist. Der dritte Punkt, in dem er das Einschreiten der Gesetzgebung zurückweist, ist eine einheitliche obligatorische Rechtsform für Kartellvereinigungen, die nur die Form der Association einschränken würde, ohne ihrem Wesen nahezutreten.

Der Hauptpunkt, an welchem die Gesetzgebung zur Lösung der Kartellfrage einsetzen muß, sei die Frage der Preishaltung. Auch die bestehenden Strafgesetze hatten schon durch ihren Bestand als Drohung wohltätig gewirkt. Als Organ der staatlichen

Aufsicht hält er eine Art Beschwerdeinstanz gegen abnorme, die Allgemeinheit schädigende Preisgestaltung vor Augen. Es wäre dies eine unter Zuziehung von Sachverständigen entsprechend zusammengesetzte Kommission, die auf Anrufen einer Gemeindevertretung, eines größeren Produktions- oder Händlerverbandes die gegen die Preisfestsetzung vorgebrachten Beschwerden kontradiktorisch, jedoch nicht öffentlich behandelte. Nur die Entscheidung selbst sollte veröffentlicht werden. Die Autonomie der industriellen Kreise wäre durch Einbeziehung von Delegierten der Fachkreise in diese Kommission gewahrt. Dieses „Preisrichteramt" hätte nicht über die Moralität, sondern über die Berechtigung der Kartellpreise und über die Höhe des Kartellaufschlags zu entscheiden. Es wäre mehr ein Einigungsamt, als eine Spruchstelle. Die Mitglieder oder die Leiter der Kartelle, die an den durch die Kommission mißbilligten Preisen festhalten, sollten die Fähigkeit zur Bekleidung gewisser bürgerlicher Ehrenämter verlieren. Eventuell könnte der Beschluß der Kommission auch auf die bereits abgeschlossenen Rechtsgeschäfte zurückwirken und zu Schadensersatz verpflichten.

Außer dem Verhalten der Kartelle zu ihren Abnehmern wären auch ihre Beziehungen zu den Arbeitern und Kartellmitgliedern durch die Gesetzgebung zu beeinflussen. So wäre die Koalitionsfreiheit der Arbeiter gesetzlich zu sichern und die Auflösung des Dienstverhältnisses im Interesse der Angestellten an einen längeren Termin (6 Monate) zu binden, damit die Arbeiter durch Betriebseinstellungen und Reduktionen nicht allzu hart getroffen werden. Schließlich wären die Kartellmitglieder sowie die Konkurrenten des Kartells gegen Zwang, Drohung, Schikane und unlauteren Wettbewerb zu schützen, wobei insbesondere § 826 BGB. in Betracht gezogen werden soll. Im ziemlich allgemein gehaltenen Schlußantrag Kleins sind alle diese Vorschläge nur teilweise enthalten. Sein Schlußantrag lautet:

> „Der Juristentag ist der Ansicht, daß die Ordnung der Fragen, die bisher durch den Kartellierungsprozeß und die Tätigkeit der Kartelle hervorgerufen wurden, hauptsächlich der Verwaltungspolitik und der Wirtschaftsgesetzgebung zufällt.
>
> Er hält jedoch rasch eingreifenden und tunlichst wirksamen Schutz gegen übertriebene, wirtschaftlich ungerecht-

fertigte Preissteigerungen, zumal gegen solche, wodurch die Wirtschaft der minder bemittelten Klassen empfindlich getroffen wird, und die Gewährung der gleichen Koalitionsfreiheit, welche die Unternehmer genießen, an die Arbeitnehmer für unerläßlich.

Was die eigentliche Behandlung der Kartelle anlangt, so hält der Juristentag die gesetzliche Anerkennung des rechtsgültigen Bestandes der Kartelle für notwendig und ist der Überzeugung, daß auch im Bereiche des Kartells Normen und Geist des herrschenden Privatrechts uneingeschränkt zur Herrschaft kommen und jedermann hier den vollen und gleichen Schutz seiner Interessen und seiner Persönlichkeit genießen müsse wie im übrigen Rechtsverkehre.

Inwiefern zu diesem Zwecke Änderungen oder Ergänzungen des geltenden Rechts erforderlich sind, hat sich nach der Besonderheit der einzelnen territorialen Rechtsordnungen zu bestimmen."

In der Abteilung entwickelte sich eine lebhafte Debatte, und viele Redner wollten den Standpunkt zur Geltung bringen, daß eine gesetzliche Regelung der Kartelle überhaupt überflüssig sei. Insbesondere wurde die Idee der Preiskontrolle lebhaft angegriffen. In diesem Sinne sprachen Scharlach, Vossen und Abt. Ferner beteiligten sich noch an der Debatte Hirsch, Landesberger, Heymann und Ullmann, Namen, die aus der Kartellliteratur rühmlichst bekannt sind. Nachdem eine Vermittlungsproposition Ullmanns auch durch Klein angenommen wurde, lautet der mit überwiegender Majorität angenommene Beschluß der Sektion wie folgt:

„Der Juristentag hält staatliches Eingreifen gegen etwa übertriebene, wirtschaftlich ungerechtfertigte Preissteigerung für empfehlenswert und die Gewährung der gleichen Koalitionsfreiheit, welche die Unternehmer genießen, an die Arbeitnehmer für unerläßlich."

Auch die Plenarsitzung akzeptierte mit großer Mehrheit diesen Beschluß, trotzdem mehrere Redner und insbesondere Dr. Scharlach eine neue Besprechung der Frage im Plenum beantragten.

Eine Lösung des Problems ist natürlich in diesem ziemlich allgemein gehaltenen und farblosen Ausspruch des Juristentags

nicht zu finden; das Resultat der Beratungen ist bloß die Anerkennung der Notwendigkeit und Möglichkeit eines positiven gesetzlichen Einschreitens.

Die Kartellfrage kam auf dem Mannheimer Kongreß des Vereins für Sozialpolitik im September 1905 wieder aufs Tapet.

Die Debatte wurde durch das Referat Schmollers eingeleitet. Dasselbe endete in einer Anzahl positiver Vorschläge für eine Kartellgesetzgebung, von denen namentlich der Gedanke der Vertretung des Staates in der Verwaltung jener großen Aktiengesellschaften, deren Kapital 75 Millionen Mark überschreitet, durch ein Viertel der Aufsichtsräte und Direktoren, welche vom Staate ernannt werden, und der einer Beteiligung des Staates an dem 10 Prozent übersteigenden Reingewinn vollkommen neu ist und in den Kreisen der Industriellen sofort lebhaften Widerspruch hervorgerufen hat. Ebenso großen Beifall wie das Referat Schmollers fanden die Ausführungen Kirdorfs, wenn auch manchmal während des Vortrags des letzteren der Widerspruch sich in lebhafter Weise äußerte. Professor Schmoller ging davon aus, daß die Kartellfrage heute die wichtigste sei, denn sie habe eine grundstürzende Umwälzung der 2000 Jahre bestehenden wirtschaftlichen Grundsätze im Gefolge und führe in gerader Linie zum sozialistischen Staat. Der Grundsatz der freien Konkurrenz gehe in die Brüche. Naturgemäß entstehe die Frage, wie sich der Staat gegen diese Organisationen zu benehmen habe. Die Kohlenwerte seien unerhört gestiegen, und wenn es auch richtig sein mag, daß die Preise vorher vielleicht zu niedrig waren, so sind sie jetzt der Ausdruck einer Machtäußerung großer Korporationen. Die Konsumenten und auch die Verfeinerungsindustrie werden bedrängt, der Großhandel sei um seine Position gebracht. Die Preise werden nicht mehr durch Angebot und Nachfrage, sondern durch Beschlüsse kleiner Gremien herbeigeführt. Der letzte Erfolg sei die Aufhebung der Gewerbefreiheit und die Entstehung von Monopolen. Soll hier der Staat ruhig zusehen? Eine Verstaatlichung wäre nur in zwei oder drei Industrien möglich, etwa bei der Kohle. Er halte dies jedoch für eine falsche Maßregel, wenn er auch für die Vermehrung der Kohlengruben des Staates im Ruhrgebiete wäre, und bedauert deshalb das Scheitern der Hibernia-Aktion, die nicht der Beginn der Verstaatlichung war. Mit der Teilnahme des Staates am Syndikat würde dem Staate

genug Einfluß verschafft worden sein, nur war das Veto gegen die Preiserhöhung nicht genügend, es müßte ihm auch Einfluß auf eine Preisermäßigung zustehen. Die Kartellgesetzgebung werde die nächsten hundert Jahre mit Detailgesetzen beschäftigen. Besondere Gesetze seien jetzt schon bei der Kohle möglich, wo die Verhältnisse schon reif sind. Im allgemeinen müsse die Publizität erzwungen werden. Ferner solle, um gewisse Mißbräuche auszuschließen, folgendes gesetzlich bestimmt werden: 1. bis wohin die Kartelle die öffentlichen Gerichte ausschließen dürfen; 2. bis wohin ihre Strafgewalt gegen ihre Mitglieder gehen dürfe; 3. bis wohin Exklusivverträge, die den Abnehmern verbieten wollen, anderswo Waren zu nehmen als beim Kartell, reichen dürfen; 4. ob und wie weit die Kartelle ein ungleiches Recht für ihre Mitglieder statuieren dürfen. Gegen Kartellexportprämien, unbillige Preisfeststellungen könne durch Eisenbahntarife, Zollpolitik und Handelsverträge eingegriffen werden. Der Staat müsse trachten, die Preisfestsetzung aus einseitigen Anordnungen in Kompromisse zwischen organisierten Verkäufern und Käufern zu verwandeln. Dies gelte auch für die Lohnfestsetzung. Außerdem müsse, wie Professor Menzel zuerst betont habe, auch eine Änderung der Aktiengesetzgebung eintreten, denn sonst würde man nur Trusts erzwingen, welche die Gefahr, daß die Spekulation und Spekulanten an die Spitze treten, befördern. Er verlange Bestimmungen, wonach bei Aktiengesellschaften von 75 Millionen Mark Kapital an ein Viertel der Aufsichtsräte und Direktoren durch den Reichskanzler und die Landesregierung mit der Verpflichtung, die politischen und wirtschaftlichen öffentlichen Interessen zu wahren, zu ernennen wäre. Der 10 Prozent übersteigende Gewinn sei mit dem Staate und dem Lande zu teilen. Ausländische Aktionäre sollten kein Stimmrecht haben. Hierdurch werde die Selbständigkeit der Unternehmen doch entsprechend gewahrt. Er tritt schließlich für die Kartelle gegen die Trusts ein, welch letzteres System Schwindel zeitige, brutale Gewaltmenschen in die Höhe bringe, während die Kartelle ein wichtiges Glied in der Erziehung des Volkes und eines kaufmännischen Beamtentums seien.[1])

---

[1]) Vergl. zu Schmollers Ausführungen seinen Aufsatz in Schmollers Jahrbuch, 1905, viertes Heft S. 325 ff.

Geheimer Kommerzienrat Kirdorf, Generaldirektor der Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft und Präsident des Kohlensyndikats erklärt, die Syndikate seien Kinder der Not; viele Schattenseiten, die behauptet werden, seien nur Schlagworte. Wenn angeblich eine Privatmonopolbildung entstehe, so seien hier Mißbräuche nicht von langer Dauer, denn die Verhältnisse bedingen eine Änderung. Ein Staatsmonopol werde man, wenn es noch so schlecht sei, nicht los. Übermäßige Preisfeststellungen werden nicht lange anhalten, da die eigenen Zwecke geschädigt werden und der Absatz abnähme. Die Preisschwankungen seien seit dem Syndikat geringer geworden, die Preise wären genau der Lohnsteigerung gefolgt. Die großen industriellen Verschmelzungen seien nur durch das Syndikat gefördert, nicht verursacht worden. Was den Schmollerschen Vorschlag rücksichtlich der Beteiligung des Staates an der Leitung anlangt, so ziehe er die Verstaatlichung vor. Denn entweder werden die Beamten immer überstimmt, oder sie seien ein bureaukratischer Einschlag. Er halte für die richtigste Lösung der sozialen Frage die Schaffung reichlicher Arbeitsgelegenheit, für welche die Syndikate sorgen müssen und werden.

Es sprachen noch die Professoren Liefmann, Lotz, Diehl, G. Cohn, ferner Dr. Gothein, Dr. Willbrandt, Dr. Leydig, Geheimrat Rothenburg, A. Weber, Pfarrer Naumann, M. Weber, Dr. Voglstein, K. Wiedenfeld, die Arbeitersekretäre Erkelenz und Fischer. Wenn auch die Fragen der großen Kartellpolitik und deren Folgen wiederholt gestreift wurden, so stand doch eigentlich die Diskussion über die deutschen Kohlen- und Eisensyndikate im Vordergrunde, und wie Alfred Weber (Prag) richtig bemerkte, bildete die unausgesprochene Frage, ob der preußische Staat in das Kohlenkartell eintreten soll, den Grundton der ganzen Debatte. So sehr die Meinungen auch auseinandergingen, so herrschte doch in einem Punkte vollkommene Übereinstimmung, nämlich in der Ablehnung des Schmollerschen Vorschlages auf Eintritt des Staates in die Leitung der großen Aktiengesellschaften, und eigentlich blieben nur der Gedanke der Publizitätspflicht der Kartelle sowie einzelne von Schmoller empfohlene Maßregeln gewisser Grenzbestimmungen gegen Zwangsmaßregeln der Kartelle nach außen und gegen ihre Mitglieder, von den Befürwortern einer

Kartellgesetzgebung unangefochten, Prinzipien, die Professor Menzel sowie Klein, letzterer mit der Idee der Unterstellung der Kartelle unter das gemeine Recht, schon früher ausgesprochen hatten. Die Versammlung schloß mit dem von Rathgen gehaltenen Schlußresumé, in welchem eigentlich nicht viel mehr als dieses negative Resultat konstatiert wurde.

§ 35. Versuche zur Lösung des Trustproblems in den Vereinigten Staaten.

Seit fünfzehn Jahren steht die Trustfrage im Mittelpunkt der wissenschaftlichen und politischen Diskussion, ohne bisher ihrer Lösung nahe gerückt worden zu sein. All der Haß, welcher in der Kulturwelt gegen die Anhäufung von Vermögen und ungerechtfertigte Kapitalrente sich angesammelt, zieht in den Krieg gegen die amerikanischen Trusts; und all die Hartnäckigkeit und Zähigkeit, mit welcher selbsterworbenes Gut verteidigt, all das Raffinement, womit dasselbe zu vergrößern versucht wird, all die Macht, die die Herrschaft über ganze Gebiete der Produktion den Trusts gesichert hat, wird zur Verteidigung derselben ins Treffen geführt. Wir sahen, wie die Gesetzgebungsversuche der neunziger Jahre gescheitert und wie es den Trusts gelungen ist, sozusagen unter dem Schutz der gegen sie gerichteten Gesetzgebung weiter zu gedeihen. Dies wurde wesentlich erleichtert durch die praktischen Schwierigkeiten, die sich aus der Verfassung, namentlich aus dem Verhältnis des Machtkreises der Einzelstaaten zu dem des Kongresses ergeben. Die Aktiengesellschaften unterstehen der Kontrolle der Einzelstaaten, aber nur insofern, als sie kein „interstate commerce" treiben, sondern mit ihrem Geschäft innerhalb der Grenzen des Einzelstaates bleiben. Nachdem die Trusts den Binnenhandel ebenso gut wie den Außenhandel betreiben, so ist schon in diesem Punkt ein unlösbarer Zusammenstoß von Kompetenzen gegeben. Um die Kontrolle der Aktiengesellschaften zu verschärfen, sind eine Reihe von Gesetzentwürfen ausgearbeitet worden. Wir heben bloß die New-York Business Companies' Act[1]) hervor, welche auf Veranlassung Roosevelts 1900 verfaßt wurde. Zweck des Entwurfs war, den soliden Aktiengesellschaften größere Vorrechte

[1]) Text des Entwurfs siehe im Anhang bei Jenks a. a. O. S. 270.

zu sichern, andererseits aber sie zu öffentlicher Rechnungslegung anzuhalten und die Verantwortung der Direktoren zu verschärfen. Der Entwurf sollte nur Gültigkeit haben für Gesellschaften, die sich ihm unterwarfen und bei ihrem Zustandekommen ihn zugrunde legten. Das Wesentlichste der erwähnten Vorrechte war, daß die Gesellschaft jede Art von Vermögen, die eigenen Aktien und solche anderer Gesellschaften inbegriffen, zu verkaufen und zu erwerben berechtigt wurde. Man hoffte, durch diese Verfügung sämtliche bessere Gesellschaften veranlassen zu können, sich dem Gesetz zu unterwerfen. Die erwähnten Beschränkungen bestanden im wesentlichen darin: die Gesellschaft müsse ein öffentliches Bureau halten, in welchem die Aktionäre den Stand und die Übertragung des Aktienkapitals zu jeder Zeit erfahren könnten; gegen Errichtung eines Dollars könne jeder eine Abschrift der Inkorporationsurkunde von der Gesellschaft erlangen, aus welcher der Wirkungskreis der Direktoren ersichtlich sei. Zur Änderung des Geschäftes und zu neuer Aktienemission sei eine $^4/_5$ Mehrheit der Aktionäre erforderlich und auf Wunsch müsse die Gesellschaft die Aktien der in der Minderheit gebliebenen Aktionäre im Nominalwert einlösen. Die neue Satzung sei jedem Aktionär einzusenden, ebenso die ergänzte Liste der Aktien. Ein größerer Einfluß der Aktionäre ist überhaupt ein Grundzug des Gesetzes. Wichtig ist auch die Bestimmung, daß Aktien nur gegen Barzahlung zu notieren sind, es sei denn, daß der Vertrag, auf Grund dessen andere Gegenleistungen an Zahlungsstatt angenommen werden, veröffentlicht wird.

Littlefield brachte beim Kongreß 1901 einen neuen Gesetzentwurf ein, den das Abgeordnetenhaus auch votierte, den aber der Senat verwarf. Grundzüge des Entwurfs sind: Anmeldepflicht der interstate commerce treibenden Gesellschaften und ein eventueller Besteuerungszwang. Die Anmeldepflicht bezieht sich auf alle wesentlichen Verhältnisse der Korporationen; besonders bemerkenswert auch auf die Frage, ob der Gegenwert der Aktien in Geld oder anderen Leistungen besteht — im letzteren Falle muß auch Art und Charakter derselben und ihr realer Geldwert bezeichnet werden; sie erstreckt sich auch auf die Schulden der Gesellschaft, die Bezahlung ihrer Beamten und den Lohn ihrer Arbeiter. Die Anmeldung geschieht durch die Ausfüllung eines vom Finanzminister für solche Zwecke verfaßten Fragebogens.

Der Kassierer oder irgend ein anderer, von den Angelegenheiten der Gesellschaft unterrichteter Beamter kann verpflichtet werden, seine Aussage auch eidlich zu bekräftigen, der Eid ist aber gegen die betreffende Person als Beweis nicht anwendbar. Nach § 3 des Entwurfs sind alle ihm unterworfenen Korporationen, deren Grundkapital nicht in bar oder in als Bargeld gültigen Marktwerten eingezahlt sind, mit einer jährlichen Steuer von 1 % des nicht eingezahlten Grundkapitals zu belegen. Nach der rückständigen Steuer sind 6 % Zinsen zu zahlen, und das ganze Vermögen der Korporation haftet in erster Linie zur Deckung dieser Zinsen. Nichteinhaltung der wesentlichen Bestimmungen zieht einen Prozeß nach sich, auf Grund dessen die Korporation zur Einstellung ihres Außenhandels angehalten wird.

Noch schärfere Maßregeln sind im Antrage des Senators Hoar enthalten, der aber auch nicht angenommen wurde. Er richtet sich besonders gegen Machinationen der Trusts, mittels welcher Konkurrenten aus dem betreffenden Geschäftszweig ausgeschlossen werden sollen, und will ihnen mit scharfen Geld- und Freiheitsstrafen begegnen.

All diesen Anträgen gegenüber stellte sich die republikanische Partei, mit Präsident Roosevelt an ihrer Spitze, auf einen vorläufig abwartenden Standpunkt. In den üblichen jährlichen „messages" weist Roosevelt gewöhnlich auf die großen Verdienste der Gründer und Mitarbeiter des geschäftlichen Aufschwungs hin und wünscht vorderhand bloß eine staatliche Feststellung und Veröffentlichung der Tatsachen, und nachher eine entsprechende Regelung des zwischenstaatlichen Verkehrs. Besonders scharf wird der Zusammenhang zwischen der Schutzzollpolitik und den Trustmißbräuchen geleugnet. Und in der Tat ist die Überzeugung von der Nützlichkeit des Schutzzollsystems so sehr in das allgemeine Bewußtsein gedrungen, daß eine Maßregelung der Trusts durch Herabsetzung oder Beseitigung der Zölle einfach undurchführbar erscheint. Es wird als eine unumstößliche Wahrheit behandelt, daß eine ähnliche Maßregel die blühende Industrie zugrunde richten würde, ohne den Trusts Mißbräuche unmöglich zu machen. Man fürchtet sogar ein Vernichten der ohnedies mit Schwierigkeit kämpfenden Konkurrenten der Trusts.

Von einer andern Seite versucht dem Problem beizukommen ein offenes Schreiben des Attorney General Knox (1903). Er

will das gewerbliche Monopol dadurch beseitigen und den freien Wettbewerb sichern, daß die Verkehrsanstalten gezwungen werden, die Verkehrswege zu denselben Tarifen den kleinen Gewerbsleuten zu eröffnen wie den Trusts. Wie weit sich dieser Gedanke in der Gesetzgebung Bahn gebrochen, ist schon erörtert worden; zu erwähnen bleibt nur noch, daß Anträge, die die Abgeordneten Nelson und Cullow einbrachten, denselben Grundgedanken zu verwirklichen suchen.

Besonders wichtig für unsere Frage ist die Wirksamkeit der Industrial Commission, die durch das Gesetz vom 2. Juni 1898 organisiert wurde. Die Kommission bestand aus fünf Mitgliedern des Abgeordnetenhauses, fünf Senatoren und neun Sachverständigen. Ihr Bestand war zuerst auf zwei Jahre geplant, aber später bis zum 15. Februar 1902 verlängert. Aufgabe der Kommission war, mehrere wichtige Probleme des wirtschaftlichen Lebens der Vereinigten Staaten (Auswanderung, Arbeit, Landwirtschaft, Gewerbe und Verkehr) zu studieren, vom Resultat ihrer Erhebungen dem Kongreß Meldung zu erstatten und eine entsprechende gesetzgeberische Lösung vorzuschlagen. Sie wurde gesetzlich ermächtigt, Zeugen zu verhören und dieselben zu beeidigen. Die Meldung der Kommission ist eine aus zwölf umfangreichen Bänden bestehende Arbeit, deren I., II., XIII. und XIX. Band das auf die Trusts und gewerblichen Verbände bezügliche Material enthalten. Band I (Trusts and industrial combinations, preliminary report) befaßt sich mit der Organisation und Geschichte von zwölf großen gewerblichen Trusts, bringt die bezüglichen Zeugenverhöre und veranschaulicht den Zusammenhang zwischen der Bildung von Verbänden und den Preisschwankungen in tabellenartiger Zusammenstellung, faßt das Resultat der Untersuchung (review of evidence) S. 1—39 zusammen und tritt mit positiven gesetzgeberischen Vorschlägen auf. Band II enthält Auszüge sämtlicher Gesetze, die auf die Trusts Anwendung finden; Band XIII enthält das auf die gewerblichen Trusts bezügliche Material; endlich Band XIX ist eine Zusammenfassung der Resultate des ganzen Werkes.

Im allgemeinen wird das Wirken der Kommission als ein objektives und gründliches betrachtet. Die einzige Einwendung, die als berechtigt gelten kann, bezieht sich auf ihre Befangenheit gegenüber der Schutzzollfrage, indem sie alles, was ein Postulat

auf Herabsetzung der hohen Schutzzölle zur Folge hätte haben können, a priori aus dem Bereich der Untersuchung ausschloß. Sonst sind die Schlüsse der Kommission im allgemeinen gerechtfertigt und gründen sich größtenteils auf glaubwürdige Dokumente und auf wörtlich wiedergegebene Zeugenaussagen.[1])

Die Kommission fand als Endergebnis folgende Postulate[2]): Die Gründer der Trusts und Kartelle, die sich in der Form einer Aktienemission an das Publikum wenden, sollen verpflichtet werden, eingehende Aufklärungen über die Organisation der Unternehmung, den Wert der Kapitalien und Leistungen, abzugeben, auf Grund derer die Emission erfolgt. Jeder Prospekt, welcher diese Daten nicht enthält, sei als betrügerisch zu betrachten und ziehe die Verantwortung der Gründer und ihrer Genossen nach sich. In dem Einverleibungszeugnis, welches öffentlich zu besichtigen sei, müssen die Art des Geschäftes der Unternehmung sowie Rechte und Pflichten der Direktoren aufgezählt werden. Die Direktoren oder Beauftragten (trustees) seien zu verpflichten, jährlich wenigstens einmal einen durch einen Sachverständigen beglaubigten Bericht über den Vermögensstand der Gesellschaft zu veröffentlichen, den Mitgliedern der Gesellschaft sei aber das Recht einzuräumen, die Protokolle der Direktionssitzungen zu besichtigen, um ihr Vermögen gegen Mißbräuche seitens der Direktoren und trustees schützen zu können. Vor der jährlichen Generalversammlung müsse den Mitgliedern ein Verzeichnis der Aktionäre zur Verfügung gestellt werden, welches ihre Adresse und Beteiligung aufweist. Die Trusts seien zu verpflichten, jährlich einen eidlich bekräftigten Bericht zu veröffentlichen, welcher ihr Soll und Haben, Gewinn und Verlust ersichtlich macht. Diese weitgehende Öffentlichkeit soll nach Auffassung der Kommission unter andern auch die Folge haben, die Konkurrenz im Falle eines übertrieben hohen Gewinnes zu ermutigen und somit die Konsumenten gegen überspannte Preise zu sichern. Die Kommission hält weiter wünschenswert die Vereinheitlichung der

---

[1]) Als Materialien lagen der Kommission unter andern die Untersuchungen der Kommissionen der Senate von New-York und Pennsylvania sowie die Protokolle der Trustberatung von Chicago (13.—16. September 1899) vor. Zu dieser Beratung wurden die Gouverneure sämtlicher Staaten, die Vertreter der Handels-, Gewerbe- und Arbeiterverbände und hervorragende volkswirtschaftliche Gelehrte der Universitäten zugezogen. Sie lieferte ein umfangreiches und wertvolles Material.

[2]) Band XIX, S. 649ff.

Trustgesetzgebung und ein für das ganze Gebiet der Union gültiges Korporationsrecht, so daß alle Gesellschaften und Verbände, die zwischenstaatliches Geschäft betreiben, sich auf Grund des neuen Rechts neu organisieren müssen. Die Kommission wirft auch die Idee einer einheitlichen Besteuerung und Aufsicht auf und empfiehlt dem Kongreß ebenso wie der Gesetzgebung der Einzelstaaten, eine unverhältnismäßige Überkapitalisierung gesetzlich zu verbieten. Endlich wünscht sie die auf die Unterdrückung der Konkurrenz gerichteten Machinationen der Trusts, namentlich die sog. factor's agreements[1]) und boykottartigen Preisherabsetzungen für strafbar erklären zu lassen.

Dem großen Eifer in der Suche nach dem Schlüssel des Trustproblems während der Jahre 1898—1903 folgte im Jahre 1904 ein plötzlicher Stillstand. Ursache dieser Erscheinung waren die Vorbereitungen zur Präsidentenwahl, während welcher man der Erörterung dieser heiklen Frage gern aus dem Wege ging. Attorney General Knox, der im März 1904 die Klage gegen die Northern Securities Company mit Erfolg vertritt, schied, im Juni desselben Jahres zum Senator erwählt, von seiner Stelle und übergab sein Amt dem gewesenen Marineminister Moody. Die allgemeine Meinung wähnte auch hierin einen Wechsel in der Richtung der Trustpolitik zu finden.

Trotzdem kam die Frage nie ganz vom Tapet. Die Mitglieder des Kongresses Esch und Townsend brachten 1904 einen nach ihnen benannten Gesetzentwurf ein, der geeignet gewesen wäre, eine wesentliche Verbesserung des Tarifwesens herbeizuführen. Die Interstate Commerce Commission soll diesem Entwurf zufolge nicht nur das Recht haben, die hohen Tarife einer Bahn zu beanstanden, sondern auch die ihr nötig erscheinende Herabsetzung derselben ziffermäßig zu bestimmen. Der von der Kommission festgesetzte neue Tarif hätte sofort in Kraft zu treten und so lange zu gelten, bis eventuell gegen die Beschwerde der Bahn das ordentliche Gericht eine andere Reduktion ausspreche. Der Vorschlag bedeutet selbstverständlich einen tiefen Eingriff in das Tarifbestimmungsrecht der Bahnen, die außerdem verpflichtet sein sollten, nur einen Tarif, und zwar für alle Verfrachter denselben, zur Anwendung zu bringen. Die

[1]) Vergl. oben S. 214 ff.

Vertreter der Bahnen protestierten auf das entschiedenste, sie beteuerten, daß ein solches Gesetz den Ruin aller betroffenen Bahnen verursachen müßte, daß einzig und allein die Verwaltung einer Bahn die entsprechende Frachtrate bestimmen könnte. Niemals würde ein Normaltarif allen amerikanischen Bahnen zu Grunde gelegt werden können, und die Bestimmung eines passenden Tarifes für jede einzelne Bahn seitens der Kommission wäre eine Unmöglichkeit. Nichtsdestoweniger nahm der Kongreß den Gesetzentwurf an, aber im Senat stieß die Verabschiedung desselben auf Widerstand. Doch auch der Senat wagte es nicht, den Gesetzentwurf, der von der allgemeinen Stimmung des Landes getragen wird, zu verwerfen. Er möchte ihn aber gerne abschwächen und überwies ihn der Kommission für Interstate Commerce zur Berichterstattung. Diese Kommission hat nun beschlossen, vorerst eine große Enquete zu veranstalten, in der bereits Handelskammern, Eisenbahndirektoren, Verfrachter etc. zum Worte kamen und sich teils für, teils gegen die staatliche Festsetzung der Tarife aussprachen. Die Überzeugung, daß etwas geschehen müsse, ist allgemein, die Meinungen weichen nur darin von einander ab, ob nicht gerechte und gleichmäßige Tarife auf einem andern Wege als dem vorgeschlagenen zu erreichen wären.

Während der Wahlkonventikel behandelt die republikanische ebenso wie die demokratische Partei die Frage der Trusts, auf deren Unterstützung beide rechnen, mit einer gewissen Zurückhaltung. Trotzdem sind beide über die Notwendigkeit eines gesetzlichen Vorgehens gegen die Trusts einig.

Das Programm der Regierung der Union für die Trustfrage wird wohl am schärfsten in der letzten Botschaft Roosevelts an den Kongreß (1905) enthalten sein. Der Präsident erklärt, er sei kein prinzipieller Gegner der Trusts; nur verlange er die Möglichkeit, Abhilfe zu schaffen, sobald greifbare Gefahren aus der durch die Vereinigung von Organisationen ins Ungemessene wachsenden Kapitalsmacht entstehen. Es solle die Möglichkeit geboten werden, diese Organisationen eventuell energisch unterdrücken zu können, und er glaubt, daß hierzu die Erlassung eines Gesetzes durch den Kongreß, welches eine regulierende Tätigkeit mit Oberaufsicht des Staates ermögliche, hinreichen werde. „Was wir brauchen, ist nicht etwa das Verbot jedes

Übereinkommens, ob gut oder böse, welches auf eine Einengung der Konkurrenz abzielt, sondern eine angemessene Oberaufsicht und Regulierung, welche es verhindert, daß sich eine solche Einengung zu einem öffentlichen Schaden auswächst, ebenso andere Auswüchse, die sich nicht gerade aus der Einengung der Konkurrenz ergeben." Allerdings enthält die Botschaft auch die Andeutung, daß der Kongreß vielleicht zur Erlassung eines derartigen Gesetzes heute nicht kompetent sei und hierzu eine Verfassungsänderung notwendig sein könnte. Bei der Schwierigkeit, in Amerika eine Verfassungsänderung durchzuführen, würde dies eine Verschiebung der Aktion auf unbekannte Zeit bedeuten.

Was die ungemein reichhaltige Trustliteratur betrifft, so ist darin eine ganz unglaubliche Verschiedenheit und Fülle gesetzgeberischer Vorschläge vertreten. Trotzdem sind einige Gruppen zu unterscheiden, die vielleicht den Überblick erleichtern können.

Die erste Gruppe bilden jene Vorschläge, die auf die Beseitigung der Kompetenzzusammenstöße einerseits der Kongreß-, andererseits der Einzelstaatsgesetzgebung und auf die einheitliche Regelung des zwischenstaatlichen Verkehrs gerichtet sind. Dies ist natürlich auf zweierlei Arten möglich: es kann der ganze Verkehr entweder dem Kongreß oder aber den Einzelstaaten unterstellt werden. Ersteres wurde schon 1897 von der Trustkommission in New-York vorgeschlagen, ist aber schon deshalb schwierig, weil es eine Änderung in der Verfassung zum Nachteil der Unabhängigkeit der Einzelstaaten erfordern würde. Und sogar die Industrial Commission betont, daß diese Maßregel eine mit dem Grundgedanken der amerikanischen Staatenverfassung kaum vereinbare Zentralisation bedeuten würde. Andererseits hätte eine Erweiterung der Kompetenz der Einzelstaaten auf die Regelung des zwischenstaatlichen Verkehrs eine Vielheit der gesetzlichen Maßregel zur Folge, die eine unabsehbare Reihe von Wirren und Unsicherheiten züchtete. Staaten, in welchen eine antitrustliche Richtung vorherrscht, würden die Trusts von ihrem Gebiet überhaupt ausschließen, andere wieder sich jeder Aufsicht enthalten, um sich die mit dem Betrieb der Trusts verbundenen Einkünfte zu sichern. Als vermittelnde Lösung tauchte der Plan auf, den Kongreß nur mit der Aufsicht über die zwischenstaatlichen Handel betreibenden Gesellschaften zu betrauen. Aber auch die Ver-

fassungsmäßigkeit dieser Lösung ist fraglich, und auch diese entbehrt allgemeiner Sympathie, wie dies aus dem Fall des Antrags Littlefield erhellt.

Die zweite Gruppe bilden die auf das Verbands- und Aktiengesellschaftsrecht gerichteten Vorschläge. Auch hier kommt eine strengere Fassung des Rechts der Einzelstaaten (New-York Business Companies Act) oder die Schaffung eines einheitlichen Rechts in Frage, letzteres aber nur in der Form einer freiwilligen Unterwerfung der betreffenden Gesellschaften (J.B. Dill). Letztere Lösung begünstigte auch Professor Huffcut, ein Sachverständiger der Industrial Commission.[1]) Mit Recht konnte er sich auf den Präzedenten der National Banking Act berufen, welche die an sie geknüpften Hoffnungen rechtfertigte. Die Öffentlichkeit und Beaufsichtigung der Aktiengesellschaften gehört auch hierher. Es werden alle Grade und Stufen einer solchen vorgeschlagen. Die bisherigen Erfahrungen lehren, daß eine Öffentlichkeit, die bloß auf die Verlautbarung der Satzungen und Gründungsverträge (meistens gleichlautende Blanketten) sich erstreckt, an sich nicht genügt. Ein obligatorischer Reservefonds und die Realität der Apports (Verbot des „watering“) sind Maßregeln, die die neuere deutsche und englische Gesetzgebung bereits als befolgungswürdige Beispiele darbietet.

Zur dritten Gruppe gehören die Vorschläge zu energischerem Eingreifen und strafrechtlichem Vorgehen. Die Radikaleren fordern geradezu einen staatlichen Konkurrenzkampf gegen die Trusts, ihre Verstaatlichung durch Enteignung und ihre Belastung mit schweren Steuern. All diesen sozialistisch angehauchten Maßregeln ist aber der amerikanische Geist ungemein abhold, und deshalb finden dieselben wenig Anklang. Auch solche, die die Trusts auf jede Art und Weise vernichten wollen und von der Kongreßregierung eine Verweigerung der Postbeförderung den Trusts gegenüber fordern, berühren die Maßregel einer schweren Besteuerung mit großer Vorsicht. Eine andere interessante Idee ist die, die Monopol ausübenden Trusts zu öffentlichen Gesellschaften erklären zu lassen, wodurch ihre Preisfestsetzungen usw. einer öffentlichen Kontrolle der Gerichte untergeordnet würden.

Eine vierte Gruppe endlich wünscht das Rechtssystem der

---

[1]) Bd. 19 S. 712.

Vereinigten Staaten in Punkten, die mit den Trusts nur mittelbar zusammenhängen, entsprechend auszubilden, so das Patentrecht, das Eisenbahnrecht und die Schutzzollfrage; und es ist interessant, daß die Mehrheit der Sachverständigen in der Industrial Commission sich auch so geäußert haben, daß das Publikum durch die Kartelle der Eisenbahnen nur gewinnen könnte, wenn die Regierung die Frachtsätze in genügender Weise kontrollieren würde.

Die innerhalb dieser Gruppen bestehende große Verschiedenheit der Ansichten schließt eine eingehende Besprechung der Literatur aus; wir müssen uns auf die kurze Skizzierung der Reformvorschläge von einzelnen hervorragendsten Vertretern derselben beschränken.

Henry Adams, Professor an der Universität Michigan, wünscht in einem Artikel der North American Review die volle Durchführung der Öffentlichkeit der Handelsgesellschaften, nicht nur im Sinne der Publizierung des Gesellschaftsvertrags, sondern Offenkundigkeit der ganzen Geschäftsgebarung und einheitliche gesetzliche Form der Buchführung (statutory book keeping). Zur Sicherung dieses Zweckes sollen die Beamten dieser Gesellschaften mit dem Charakter von quasi öffentlichen Beamten bekleidet und mit erhöhter Verantwortlichkeit belegt werden. Die Öffentlichkeit als Weg zur Lösung betont auch W. M. Collier („The trusts").

C. N. Backer („Monopolies and the people") legt das Hauptgewicht ebenfalls auf die zweckmäßige Beaufsichtigung der Monopol ausübenden Gesellschaften. Der eigentliche Eigentümer des natürlichen Reichtums der Erde sei das Volk; übergehen Vermögensobjekte in den Besitz von einzelnen, so sollen sie dieselben im Interesse der Allgemeinheit handhaben, und die Erfüllung dieser Pflicht zu beaufsichtigen, obliegt dem Staat. Besonders bei den Eisenbahnen sei eine Vertretung der Regierung in der Direktion erwünscht. Denselben Standpunkt vertritt auch Ch. F. Beach („Trust and Economic Evolution," 1894).

Andrew Carnegies Werk, „The empire of business" 1902, ist schon wegen der Person seines Autors von Interesse. Es hat eine trustfreundliche Tendenz und geht davon aus, daß nur jene Trusts bestehen können, die sich mit einem mäßigen Nutzen zufrieden geben, den sie nicht durch Schädigung des Publikums, sondern durch Minderung der Produktionskosten erreichen.

In den Werken von J. B. Clark, Professor an der Universität New-York („Philosophy of Wealth“, „Distribution of Wealth“ und „Control of Trusts“), offenbart sich der Grundgedanke, daß den Trusts alle Mittel genommen werden müssen, durch welche sie bei der heutigen wirtschaftlichen Ordnung in der Lage sind, ihre erfolgreicher und billiger produzierenden Konkurrenten zu unterdrücken. Es müßte also vor allem das Prinzip der gleichen Begünstigung bei den Eisenbahnen durchgeführt und eine Abweichung davon unmöglich gemacht werden. Dies erfordere eine Reform des Eisenbahnrechts in der Richtung, daß nicht die Konkurrenz der Eisenbahnen, sondern eine staatliche Aufsicht und Kontrolle billige und gerechte Frachtsätze garantiere. Es seien ferner alle jene Arten der illoyalen Konkurrenz zu verbieten und zu strafen, denen gegenüber der einzelne Produzent sich schwer oder überhaupt nicht wehren kann. Namentlich örtliche Preisherabsetzungen oder solche von gewissen Waren zur Unterdrückung des Wettbewerbes; das „factor's agreement“, d. h. Gewährung von Begünstigungen an Händler, die sich verpflichten, ausschließlich die Waren des Trusts abzusetzen usw. Endlich sei das Verbot des Monopols, welches schon im Common Law enthalten ist, entsprechend auszubilden.

Einen vermittelnden Standpunkt nimmt James B. Dill ein, der sich vor der Industrial Commission als Rechtsfreund von Aktiengesellschaften mit einem Aktienkapital von 500—1000 Millionen Dollar bezeichnete.

Einer der Verfasser hatte Gelegenheit mit Herrn Dill über diese Fragen auch persönlich Rücksprache zu nehmen; derselbe war so freundlich, sein Gutachten mit Berücksichtigung der Resultate der Trustkommission im Herbst 1904 in ein Memorandum zusammenzufassen. Sein Ausgangspunkt ist, daß die Trusts als kräftigste wirtschaftliche Faktoren der Vereinigten Staaten über die Grenzen der einzelstaatlichen Gesetzgebung hinausgewachsen sind. Eine Einheitlichkeit der einzelstaatlichen Gesetzgebung könne nicht erreicht werden und es liege im Interesse der wirtschaftlich gesunden Trustformationen, daß ihre Angelegenheit durch einheitliche und bessere Gesetze geregelt und ihr Gebaren auch der Öffentlichkeit in authentischer Form bekannt gegeben werde. Es sei eine unverkennbare Tendenz der finanzkräftigen Trusts, sich von den mehr oder weniger auf

Börsenspekulationen beruhenden Korporationen, auch nach außen hin erkenntlich, möglichst scharf abzusondern. Dies wäre durch das System eines nationalen Inkorporationsgesetzes zu erreichen. Ebenso, wie die Nationalnotenbanken auf Grund einer Inkorporierung durch die Union entstanden sind, könnten die industriellen Kombinationen eine von Staats wegen festgesetzte Organisationsform annehmen; es bliebe ihrem Ermessen vorbehalten, als staatliche Gesellschaften oder als Gesellschaften der Federation aufzutreten und im letzteren Falle einen Zwischenstaatshandel zu betreiben. Bei diesem System würde das Publikum leicht jene Trusts, die sich der strengeren Kontrolle der Federation unterwerfen, zu schätzen und von spekulativen Börsenunternehmungen zu unterscheiden wissen.

In seiner Vorlesung in der American Economic Association, in seiner auf der Konferenz von Chicago gehaltenen Rede und in anderen Werken vertritt Dill den Antrag, daß jede Gesellschaft, die zwischenstaatlichen Handel zu treiben wünscht, sich einer Eintragung in ein Register unterwerfen könne, welche einerseits mit dem Vorteil einer Befreiung von den Steuern der Einzelstaaten und mit der Unterwerfung unter die Kompetenz der Gerichte der Union, andererseits aber mit der schärferen Kontrolle und größeren Öffentlichkeit verbunden wäre. Eine obligatorische Eintragungspflicht als Voraussetzung der Berechtigung zum zwischenstaatlichen Handel vertritt W. S. Logan in der American Law Review.

Nach R. T. Ely („Monopolies and Trusts", 1900) sind die gesetzgeberischen Versuche gescheitert. Nur eine Revision des Gesellschaftsrechts und die Milderung der monopolisierenden Wirkung des Patentgesetzes könnten helfen. Dabei empfiehlt er eine stufenweise Reform des Schutzzolltarifs, Verschärfung der staatlichen Kontrolle und eine progressive Erbschaftssteuer zur Hintanhaltung des Prozesses der Vermögenskonzentration.

J. Grosscup, Oberlandesgerichtsrat in Chicago, hielt am 12. Dezember 1902 bei der Jahresschlußfeier der Universität Nebraska eine erfolgreiche Rede über die Trustreform. Der Lex Sherman ward vielleicht von keiner Seite ein vernichtenderes Urteil zuteil. Das Gesetz müsse außer Kraft gesetzt werden, denn streng und unparteiisch angewandt, verbiete es sogar die Vereinigung zweier Kleinkrämer zur Verminderung der Geschäfts-

kosten. Der jetzige Zustand verursache eine unhaltbare Rechtsunsicherheit und mache das gute Recht des Landes von der Willkür der Administration abhängig. Die Reform müsse bei der verbindlichen Festsetzung des Aufsichtsrechts und -pflicht der Regierung, bei der größtmöglichen Öffentlichkeit besonders der Rechnungslegung einsetzen. Es müsse für die Realität der Apports und Kontrolle neuer Emissionen gesorgt werden. Letztere hätten überhaupt nur Platz, wenn durch sie neue Werte geschaffen würden, und auch dann nur mit Zutun der Regierung in der Weise, daß die Erhöhung der Werte teilweise den Arbeitern zugute komme, was schon bei der Gelegenheit der Inkorporation vertragsmäßig gesichert werden müsse. Seinen trustfeindlichen Anschauungen hat J. Grosscup auch in dem Prozesse gegen den Fleischtrust Ausdruck gegeben.

A. T. Hadley, Vorstehender der Universität Jale, macht in seinem Handbuch der Ökonomie folgenden Vorschlag: 1. Erhöhte Verantwortlichkeit der Direktionsmitglieder; 2. Abänderung der rechtlichen Natur des Arbeitsvertrages, um die Arbeiter vor den Machtmißbräuchen der Trusts zu schützen; 3. größere Vorsicht bei Festsetzung hoher Einfuhrzölle. Eine Aufhebung des Zollschutzes und Verstaatlichung der gewerblichen Unternehmungen hält er in Amerika für undurchführbar.

Jenks (a. a. O. S. 200ff.) wünscht der Interstate Commerce Commission das Recht der Überprüfung der Bücher der Eisenbahnen zu erteilen. Eine Reform des Patentrechts fordert auch er in der Richtung, daß der Erfinder kein gesetzliches Monopol genieße, sondern von dem, der die Erfindung ausnützt, bloß eine angemessene Entschädigung verlangen könne, um ihre Verbreitung nicht zu hindern. Eine Aufhebung des Schutzzolls hält er für unangebracht, denn diese Maßregel würde in erster Linie die Konkurrenten der Trusts treffen, ja sogar eventuell zur Errichtung internationaler Trusts führen. Auch er ist ein Anhänger der Reform des Gesellschaftsrechts und der Verschärfung der Verantwortlichkeit der Direktoren und Gründer. Auch er wünscht die weitestgehende Öffentlichkeit bis zu der Grenze, wo sie anfängt, das Geschäft zu hindern. Besonderes Gewicht legt er in dieser Hinsicht auf eine ausführliche Verlautbarung der Gewinne der Trusts. Ein offenkundig übermäßiger Gewinn würde zu neuer Konkurrenz den Anstoß geben und Forderungen der Ar-

beiter einen festen Hinterhalt bieten. Viel sei auch von einer einheitlichen Trustgesetzgebung der angeseheneren Staaten zu erwarten, namentlich wenn sie fremden Gesellschaften nur unter gewissen Voraussetzungen Einlaß gewährten. Durch diese Maßregel würde dasselbe erreicht, als durch die Durchführung einer für die ganze Union obligatorischen Einverleibung, aber ohne die Schwierigkeit der Verfassungsänderung. Eine Besteuerung und die damit verbundenen Kontrollen begünstigt Jenks nicht. Ihre Folgen wären für die Industrie viel zu nachteilig.

H. D. Lloyds „Wealth against Commonwealth" (1894) ist eins der volkstümlichsten trustgegnerischen Werke. Die Mißbräuche der Trusts erreichten solch' unerhörte Dimensionen, daß ein staatlicher Eingriff unvermeidlich sei. Das Prinzip des Monopols und die Macht der Trusts sei mit der Demokratie unvereinbar, weil sie die Staatsgewalt für ihre privaten Zwecke ausbeute. Deshalb fordert er die energischsten Maßregeln: gelingt eine Demokratisierung und Beaufsichtigung der Monopole nicht, so wünscht er eine Enteignung der Trusts als sicherstes Mittel zum Schutz des öffentlichen Interesses.

D. S. Meade („Trust Finance" S. 374 ff.) behandelt die Frage hauptsächlich vom Standpunkt der Reform des Gesellschaftsrechts. Er hält eine federative Gesetzgebung erwünscht, sowie auch Durchführung des Öffentlichkeitspostulats, doch dürfe man sich damit nicht begnügen. Ein größeres Übel als die Überkapitalisierung sei der Mangel an Reservefonds. Ein solcher von 25—50 % müßte verbindlich vorgeschrieben werden; bis dieser nicht erreicht, dürfte nur ein Teil (1/8) des Gewinnes als Dividende verteilt werden. Dies würde eine Vergrößerung der Investitionen und eine Sicherheit des allgemeinen Geschäftsganges zum Erfolg haben.

Van der Lip, gewesener Staatssekretär, Vizepräsident der National City Bank[1]) gab wiederholt in seinen verschiedenen Schriften sowie auch in einem Memorandum, in welchem er den Verfassern seinen Standpunkt in der Trustfrage mitzuteilen die Güte hatte, seinen trustfreundlichen Anschauungen Ausdruck. Das Trustsystem erreiche seiner Ansicht nach bessere ökonomische Resultate und vereinfache die Administration. Der amerikanische Export habe seine Entwicklung hauptsächlich den Trusts zu

[1]) Autor der vielgerühmten Schrift „Die Amerikanische Invasion in Europa".

verdanken. Als allein nötige Reform bezeichnet er eine strengere Kontrolle der Emission von Aktien und Anlagepapieren. Der Aktieninhaber wäre in erster Reihe zu schützen; eine größere Öffentlichkeit würde am geeignetsten sein, hierfür die nötigen Garantien zu bieten. Das Interesse der Konsumenten hingegen sei durch das stetige Vordringen der Konkurrenz genügend gewahrt, zumal bei einer gesetzlichen Sicherung von gleichmäßigen Transportpreisen.

§ 36. Gesetzgebungsversuche in Österreich.

Die österreichische Regierung reichte, vielen von Gemeinden und Korporationen eingebrachten Gesuchen und im Abgeordnetenhaus erfolgten Interpellationen Folge leistend, in der zwölften Session am 1. Juni 1897, in der dreizehnten Session am 12. Oktober desselben Jahres, in der vierzehnten Session am 29. Mai 1898 und endlich in der fünfzehnten Session am 3. Oktober desselben Jahres einen Gesetzentwurf zur Regelung des Kartellwesens ein. Bei der zweiten Unterbreitung erfuhren die §§ 5, 7 und 9 nicht unwesentliche Abänderungen.

Der Entwurf handelt über Kartelle von Verbrauchsgegenständen, die der mit der gewerblichen Produktion in engem Zusammenhang stehenden mittelbaren Besteuerung unterworfen sind. Sein objektives Geltungsgebiet ist also sehr beschränkt. Der Entwurf erwähnt beispielsweise als Artikel, die ihm unterstehen, den Zucker, Branntwein, Bier, Mineralöl und Salz; letzteres natürlich nur insofern, als bei dessen Umsatz der Privatunternehmung Raum bleibt (Verschleiß, Zwischenhandel, Export). Die Schwerfälligkeit dieser Umschreibung findet — wie dies Landesberger[1]) richtig bemerkt — ihren Grund darin, daß dieselbe in einem schon eingebürgerten älteren Gesetz, im Grundgesetz vom 21. September 1867 bereits angewendet wurde. Die Beschränktheit des objektiven Geltungsgebiets des Entwurfs wurde von der Kritik, die übrigens selbst eine kleine Literatur ausmacht[2]), mit

---

[1]) Der österreichische Kartellgesetzentwurf, in Grünhuts Zeitschrift Bd. 24 S. 575 ff.

[2]) Hervorzuheben sind: Wittelshofer im Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik Bd. 13 S. 147; Grünberg in Schmollers Jahrbuch Bd. 21 Heft 4; Landesberger a. a. O.; Derselbe in den Verhandlungen des 26. Deutschen Juristentages S. 366 ff.; Pohle a. a. O. S. 133; Ofner im Zentralblatt für die juristische Praxis, 1897 S. 634; Rosenberg in der Zeitschrift für Staats- und Volkswirtschaft Bd. 8;

Recht als seine schwächste Seite bezeichnet. Die in den Motiven enthaltene Begründung dieser Selbstbeschränkung, daß nämlich dafür steuerpolitische Gesichtspunkte maßgebend waren, namentlich die Sicherung der Einnahmen der mittelbaren Besteuerung, hat die allgemeine Meinung nicht als richtig anerkannt. Besonders verwarf sie die Unterscheidung zwischen geregelten und nichtgeregelten Kartellen. Die Motive selbst erkennen als Mangel an, daß die Kartelle der Rübenbauer, insofern sie sich nur auf das Züchten und den Preis der Rüben beziehen, dem Gesetz nicht unterworfen wären, im Gegensatz zu den auf die Anschaffung und den Preis der Rüben bezüglichen Kartellen der Rohzuckerfabrikanten. Die erwähnte Beschränkung wurde auch angefochten, weil man durch sie den ausdrücklich betonten Zweck, Erfahrungen zu einer endgültigen Regelung des Kartellwesens zu sammeln, gefährdet sah. Man befürchtete eine Einseitigkeit dieser Erfahrungen, zumal der Maßstab der Einschränkung ein ganz willkürlich gewählter und es nicht ersichtlich sei, warum z. B. ein Mineralölkartell mehr der öffentlichen Kontrolle bedürfe als ein Kohlen- oder Eisenkartell.

Der Entwurf hebt bei der Begriffsbestimmung des Kartells drei Merkmale hervor und zwar 1. Wesen des Kartells: Verband selbständiger Unternehmer; 2. Mittel des Kartells: gemeinsames Vorgehen, besonders Beschränkung oder Ausschluß des freien Wettbewerbs; 3. Zweck des Kartells: ein Erlangen maßgebenden Einflusses auf die Produktions-, Preis- oder Absatzverhältnisse. Theoretisch ist diese Definition unstreitig zu weit gefaßt. Der Gesetzgeber fordert als Zweck des Verbandes nicht eine einheitliche Regelung der Produktion und des Absatzes, sondern begnügt sich mit einem maßgebenden Einfluß auf die Produktions-, Preis- und Absatzverhältnisse; als Mittel des Kartells begnügt er sich mit dem „einheitlichen Vorgehen" — das übrige ist bloß als Beispiel erwähnt. Mit Recht hebt Grunzel[1]) hervor, daß streng genommen beinahe jeder gewerbliche und Handelsfachverein unter den Paragraphen fallen würde, denn es genüge

---

Loen, Soziale Praxis Bd. 6 und Handelsmuseum Bd. 12; Singer in der „Zeit" 19. Juni 1897; Strauß in „Juristische Blätter" 13. und 19. Juni 1897; Winter in „Neue Zeit" 15. Jahrgang Nr. 44; Schäffle in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft Bd. 54 Heft 3 u. 4.

[1]) A. a. O. S. 185.

hierzu der Beschluß, wonach eine Ware fürderhin nicht dutzendweise, sondern zehnweise verpackt, Säcke nicht mehr zurückgenommen oder statt solcher Fässer gebraucht, Neujahrsgeschenke nicht mehr gegeben würden usw. Das Gesetz müßte angewandt werden auf Vereine zur Hebung des Exports und auf sämtliche Genossenschaften. Die Macht der administrativen Behörde, zumal die Anwendung gewisser Sanktionen (§ 7) von ihrem Ermessen abhängt, würde durch das Gesetz eine unerwünschte Steigerung erfahren.

Als höchstes Prinzip stellt der Entwurf jenes der staatlichen Beaufsichtigung auf. Der Kartellvertrag wird an die Form der Notariatsurkunde gebunden, um Verheimlichung des wahren Sachverhalts zu verhindern. Der Zweck würde kaum erreicht werden. Dem Notar ist es unmöglich, die wahre Absicht und eigentlichen Zwecke der Kontrahenten ausfindig zu machen. Der Vertrag und jede spätere Abänderung sind beim Finanzministerium anzumelden. Der erste Text des Entwurfs enthielt noch keine Maßnahme über das Kartellregister. Unter dem Druck der in der Literatur ausgeführten Argumente[1]) wurden als § 5 die entsprechenden Bestimmungen aufgenommen.

Hingegen tauchten der Anmeldepflicht der Kartellbeschlüsse gegenüber berechtigte Bedenken auf. Der Zweck, das ganze innere Geschäftsgebaren des Kartells, die Größe des den Teilnehmern zufallenden Gewinnes und ihren Einfluß auf den Konsum behördlich beobachten zu können, wäre kaum erreichbar; eine rücksichtslose Anwendung dieser Maßregeln könnte aber ganze Industrien lahm legen. Eine entsprechende Aufschlußpflicht der Kartelle würde eventuell auch einen vielseitigeren Einblick in das Getriebe der Kartelle gestatten als eine lästige behördliche Kontrolle. Wenig beruhigend ist auch die Verfügung, wonach es dem Ermessen des Finanzministers anheimgegeben wird, ob ein Kartellbeschluß den Preis einer Ware oder Leistung in einem der objektiven wirtschaftlichen Lage des betreffenden Gewerbes nicht entsprechenden Maße und in einer Weise erhöht oder herabsetzt, die das staatliche Steuereinkommen oder die Steuer- oder Absatzfähigkeit der Bevölkerung mindert (§ 7).

[1]) Vergl. Landesberger in Grünhuts Zeitschrift a. a. O.; Wittelshofer a. a. O. S. 125; Pohle a. a. O. S. 136.

Bekanntlich ist die Beurteilung dieser Momente eine der schwierigsten nationalökonomischen Aufgaben. Es würde von der persönlichen Disposition, ökonomischen Schulung und Auffassung des jeweiligen Finanzministers abhängen, wie und wem gegenüber die gesetzliche Sanktion zu handhaben sei. Nicht weniger labil sind die tatsächlichen Voraussetzungen, an die der Bescheid des Ministers gebunden ist, nämlich die Preisbildung, die Konkurrenzverhältnisse und andere auf die Konjunktur maßgebend wirkende Umstände. Die Regierung würde die durch das Kartell hervorgerufene Veränderung sicherlich nicht mit dem Tatbestande vergleichen, welcher ohne Kartell vorhanden wäre, denn dann müßte sie ja jeden Kartellbeschluß annullieren; unter den maßgebenden Tatsachen würde also auch der Bestand des Kartells selbst Platz nehmen, und es müßte untersucht werden, ob der betreffende Beschluß auf übermäßigen Gewinn abzielt, d. h. ob er eine durch die Konjunktur nicht gerechtfertigte Preisveränderung bezweckt. Die Regierung wünscht der hieraus folgenden Notwendigkeit einer behördlichen Preisfestsetzung dadurch zu entgehen, daß sie sich nur das Recht zur Untersagung einer Preisveränderung vorbehält, hingegen die auf das Aufrechterhalten bereits erreichter Preise gerichteten Beschlüsse freigibt. Dies ist aber eine Inkonsequenz, denn ein ungerechtfertigter Gewinn kann in beiden Fällen gleich erzielt werden. Und eben durch diese Inkonsequenz verfällt die Regierung der Notwendigkeit einer behördlichen Preisfestsetzung; denn indem der Minister eine Preisänderung untersagt, setzt er ebenso als justum pretium den eben vorhandenen Preis, wie er eine Konservierung eines Preises sanktioniert unter Umständen, welche dessen Herabsetzung oder Erhöhung fordern würden.[1]) Die Strafbestimmungen des Entwurfs (§ 16) greifen infolge des weitgefaßten Begriffs des Kartells zu weit; sie könnten für das Ganze der Verbände ökonomischen Zwecks den Todesstoß bedeuten.

Die gesetzliche Regelung des Kartellwesens erfuhr einen neuen Anstoß durch den von seiten des Industrierats 1900 aufgestellten Kartellausschuß. Die von letzterem betrauten Referenten Karl Urban und Julius Reich legten in der Sitzung vom 19. Januar 1901 ihr Referat vor, dessen auch vom Aus-

---

[1]) Vergl. Grunzel a. a. O. S. 188.

schuß angenommenes Resultat in folgende Punkte zusammenzufassen ist:

1. Es besteht die Notwendigkeit der gesetzlichen Regelung der Kartelle.

2. Die Regelung hat sich auf sämtliche Kartelle zu erstrecken, darf also nicht, wie in der Regierungsvorlage, auf einzelne Industriezweige beschränkt werden.

3. Die Regelung hat auf administrativem Wege mittels wirtschaftspolitischer Maßregeln zu erfolgen.

4. Wichtigste Vorbedingung derselben ist die Einregistrierung der Kartelle; das Register muß mit einer gewissen Publizität ausgestattet werden und die wesentlichen Merkmale der einzelnen Kartelle, aber nicht ihre sonstigen Beschlüsse, enthalten.

5. Während der Zeit ihres Wirkens unterstehen die Kartelle staatlicher Aufsicht.

6. Dem gegenüber gewährt ihnen der Staat die Anerkennung ihrer Gültigkeit.

7. Als Aufsichtsbehörde fungiert das Handelsministerium.

8. Neben ihm ist ein Fachsenat (Kartellsenat) aufzustellen.

In den Details weichen natürlich auch die Ansichten der beiden Referenten vielfach voneinander ab.[1]) Ohne auf dieselben weiter einzugehen, gedenken wir nur noch des Schemas der anzuwendenden Maßregeln, welches Reich aufstellte für den Fall, daß die Kartelle ihre wirtschaftliche Stellung in einem das Publikum schädigenden Maße ausnützten. Er schlägt nämlich vor, der Handelsminister sollte folgende Verfügungen im Verordnungswege und eventuell im Einvernehmen mit dem Ressortminister ins Leben treten lassen:

a) zeitweilige Erhöhung oder Herabsetzung der Zollsätze, die sich auf Gegenstände des Kartells beziehen, solange, bis die durch das Kartell verursachte Schädigung beseitigt erscheint;

b) die Erhebung von Ausfuhrzöllen oder Einführung von Ausfuhrverboten auf Artikel, die Gegenstand des Kartells bilden;

c) Ermäßigungen in den Frachtsätzen für den Import von Konkurrenzwaren und Erhöhung der Frachtsätze für den Export der Kartellwaren;

---

[1]) Vergl. Grunzel a. a. O.

d) Erleichterung der Gründung von Konkurrenzunternehmungen, die sich mit Herstellung derselben Artikel beschäftigen wollen wie das Kartell, namentlich:

1. Gewährung von Steuerfreiheit,

2. Gestattung zollfreien Imports der zur Einrichtung des Betriebs nötigen Maschinen,

3. Gewährung von billigeren Frachtsätzen bei der Anschaffung von Rohmaterial und Lieferung der fertigen Ware,

4. Überlassung der dem Staat zur Verfügung stehenden Rohprodukte zu billigen Preisen, endlich

5. Verzinste oder zinsfreie Subvention;

e) Unterstützung der Verbände der Konsumenten, die geeignet sind, gegen Mißbrauch treibende Kartelle dem Publikum einen Schutz zu bieten, namentlich Gründung und Unterstützung von Verbrauchsgenossenschaften;

f) liberalste Handhabung des Refaktialverfahrens in Beziehung auf Kartellwaren.

Mit Beachtung all dieser Vorschläge wurde 1901 ein neuer Entwurf veröffentlicht, der sich übrigens auch an § 14 des Gesetzes vom 7. April 1870 anlehnt. Nach § 1 des neuen Entwurfs sind Kartelle Vereinigungen oder Verbände selbständiger Unternehmer zu dem Zweck, durch gemeinsames Vorgehen und besonders durch einmütige Beschränkung und Aufhebung des freien Wettbewerbs, die Produktion, den Preis, die Anschaffungs- und Absatzverhältnisse maßgebend zu beeinflussen. Solche Kartelle werden eines Rechtsschutzes teilhaftig, wenn sie im Handelsministerium angemeldet wurden.

Der Entwurf schreibt also eine Anmeldung bloß fakultativ vor und beschränkt sich darauf, hierzu durch das Versprechen des Rechtsschutzes anzuspornen. In Ausnahmefällen aber kann der Handelsminister auf Antrag des Kartellrats gewisse Kartelle bei Strafe zur Anmeldung zwingen (§ 7 a). Diese Anmeldepflicht erstreckt sich auf die Statuten, deren Änderung und auch auf die Auflösung des Kartells (§ 4). Sie geschieht zum Kartellregister und wird vollinhaltlich in den hierzu bestimmten Blättern verlautbart (§ 5). Dabei kann der Handelsminister auf gewisse Artikel bezügliche Kartelle auf Antrag des Kartellrats nach Bedarf auch verpflichten, sämtliche Kartellbeschlüsse, die die Bestimmung von Preisen, Produktionsquanten, Absatz- und Angebotsverhältnissen

bezwecken, binnen 24 Stunden anzumelden. Doch dient der Inhalt dieser Anmeldung bloß zur Kenntnis des Kartellrats und wird nicht veröffentlicht (§ 7 a).

Die Kartelle unterstehen einer staatlichen Aufsicht, welche in Beziehung auf die Geschäftsführung sich auch auf solche Einzelunternehmungen erstreckt, deren patentrechtlich nicht geschützte Waren dem freien Verkehr tatsächlich entzogen sind. Die Aufsicht wird vom Handelsministerium und dessen Organen sowie vom Kartellrat ausgeübt. Der Kartellrat wählt aus seiner Mitte einen aus fünf Mitgliedern bestehenden Einigungssenat, der in außerordentlichen Fällen durch die an den Sitzen der Handelskammern zu bildenden Einigungsausschüsse vertreten wird (§§ 9, 10). Der Kartellrat hält auf Antrag eines Mitglieds Enqueten ab, stellt Anträge zur Weiterentwicklung des Kartellwesens und verhandelt über einschlägige Fragen (§ 16). Im allgemeinen aber geht der Rat nur auf Grund einer Klage vor, welche glaubhaft macht, daß der Bestand eines Kartells oder die Tätigkeit der daran beteiligten Unternehmer beträchtliche Schäden verursacht oder wenigstens solche, die die wirtschaftliche Lage oder Leistungsfähigkeit des Klägers wesentlich beeinflußt. Im Falle einer solchen Klage wird vor allem ein geheimes Einigungsverfahren vor dem Einigungsrat, bezw. Einigungsausschuß, eingeleitet (§ 10). Ist dies erfolglos, so wird vor dem Kartellrat ein öffentliches Schiedsverfahren abgehalten, im Verlauf dessen der Rat berechtigt ist, Sachverständige und Zeugen, namentlich Produzenten und Konsumenten der kartellierten Waren unter Handschlag zu verhören und überhaupt jede auf den Streitfall bezügliche Untersuchung durchzuführen (§ 11). Leistet eine Partei dem Beschluß des Rats in acht Tagen keine Folge, so entscheidet in letzter Instanz der Handelsminister, der jedoch den Antrag des Kartellrats nur aus wichtigen Gründen außer acht lassen kann (§ 14). Wird von seiten des Kartells oder eines Unternehmers die Zwangslage anderer bei der Produktion, Anschaffung oder Absatz einer Ware offenbar rechtswidrig oder wucherisch ausgenutzt und hierdurch ein anderer wirtschaftlich geschädigt, so kann der Handelsminister dem Kartell oder Unternehmer auf Antrag des Kartellrats auferlegen, von dieser Handlungsweise binnen acht Tagen abzulassen, bei einer Ordnungsstrafe bis zu 20000 Kronen (§ 18). Nützen aber die Kartelle ihre wirtschaftliche Lage dermaßen aus,

daß dadurch andere bei der Produktion, Anschaffung oder Absatz ihrer Waren beträchtlich, auf eine ihre wirtschaftliche Lage und Leistungsfähigkeit wesentlich beeinflussende Weise geschädigt werden, so kann der Handelsminister verordnungsweise, eventuell im Einvernehmen mit den interessierten Ressortministerien, Verfügungen allgemeinen Charakters veranlassen, die sich im großen und ganzen mit den soeben besprochenen Vorschlägen Reichs decken (§ 15).

Endlich besagt § 19 des Entwurfs, daß Vereinbarungen, mittels welcher auf das Klagerecht Kartellen gegenüber verzichtet, oder dasselbe beschränkt wird, ungültig sind ebenso wie auch Vereinbarungen, die das Überwälzen der Vermögensnachteile der im Entwurf vorgesehenen Strafen auf andere Personen bezwecken.

Die Mißbräuche der Rohzuckerfabriken[1]) bewogen die Regierung, im Herbst 1905 einen Gesetzentwurf dem Abgeordnetenhause vorzulegen über das Verbot der Kontingentierung des Rübenankaufs. Im Abgeordnetenhaus ist der Entwurf bereits durchgegangen. Nach dem Entwurf sollen Vereinbarungen zwischen Eigentümern, Pächtern, Leitern und anderen Angestellten der Raffinerien zur Festsetzung von Rübenrayons untersagt und nichtig sein. Ähnliche Verabredungen der Rübenproduzenten seien bloß gültig, insofern sie über die Lieferung von Rüben an genossenschaftliche Zuckerfabriken oder den Ausschluß von Lieferungen an zahlungsunfähige Fabriken verfügen. Die Verabredung von Vertragsstrafen für untersagte Vereinbarungen sei ebenfalls ungültig, das hierfür Bezahlte zurückzuerstatten. Die Verabredung eines Schiedsgerichts sei unwirksam. Der Rübenlieferungsvertrag dürfe die Vereinbarung, wonach der Produzent bloß für die Quantität hafte, nicht enthalten. Erhält der Produzent den Rübensamen von der Fabrik, so hafte er bloß für die tatsächliche Verwendung des Samens und ordnungsmäßige Behandlung der Rüben. Der Fabrikant dürfe nicht den Rübenpreis einseitig herabsetzen oder wegen mangelhafter Qualität Abzüge machen. Wer durch die oberwähnten Verabredungen beim An- oder Verkauf der Rüben die andere Partei schädigt und gleichzeitig wirtschaftliche Vorteile erreicht, die bei freiem

[1]) Vergl. oben S. 118.

Wettbewerb ausgeschlossen wären, oder wer im Interesse der Abschließung, Verbreitung oder Erzwingung dieser Verabredungen die Eigentümer, Pächter, Direktoren, Werksleiter oder andere Angestellte, Agenten und Rübeneinkäufer oder die Rübenproduzenten beim Ankauf oder Lieferung der Rüben in der Geltendmachung ihrer Willensfreiheit durch Einschüchterung oder Gewalt hindert oder zu hindern versucht, begehe, sofern seine Handlung keiner schwereren strafrechtlichen Beurteilung unterliegt, eine Übertretung und werde mit einer Freiheitsstrafe von 8 Tagen bis 3 Monaten oder einer Geldstrafe bis 2000 Kronen bestraft.

§ 37. Der ungarische Kartellgesetzentwurf.

Ehe wir auf unsere Schlußbetrachtungen, die Vorschläge zur Lösung des Problems übergehen, noch eine Kritik des neuesten Kartellgesetzentwurfs, des ungarischen; er hat bisher noch nicht nach Verdienst die Fachkreise beschäftigt, trotzdem er schon 1904 im Druck erschien.[1])

Auf der Grundlage des Öffentlichkeitsprinzips aufgebaut, fordert der Entwurf zur Gültigkeit des Kartellvertrags schriftliche Form, zur Vollwirksamkeit desselben Eintragung ins Kartellregister auf Grund einer Anmeldung beim Handelsminister, und Verlautbarung. Bis dies nicht geschehen, sind Verträge, die durch Kartellmitglieder mit dritten Personen geschlossen wurden, auch diesen gegenüber ungültig. Dies ist die einzige Sanktion der Anmeldepflicht.

Wirtschaftlich unberechtigte Maßnahmen der Kartelle sollen teilweise eine Anfechtbarkeit der betreffenden Rechtsgeschäfte, teilweise eine Schadenersatzverpflichtung nach sich ziehen. Beides ist die Folge einer wucherischen Preisfestsetzung, der Verpflichtung zu Maßnahmen, welche auf die Ausschließung des Outsiders aus der Konkurrenz oder auf die Verweigerung von Warenlieferungen gerichtet sind. Die Anfechtung erfolgt von Amts wegen durch den Staatsanwalt im Auftrag des Handelsministers auf dem Klagewege. Zum Schadenersatz sind verpflichtet jene

[1]) Vergl. über den Entwurf: Dr. K. Diehl in der Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht Bd. 56; Dr. S. Rundstein im Jahrbuch der internationalen Vereinigung für vergleichende Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre, 8. Bd. 1. Abteilung S. 192; „Zur Kartellfrage“, in der Frankfurter Zeitung 12. Dez. 1905.

Unterzeichner des Kartellvertrags, die die Tat unmittelbar verübten, die mit der Führung der Kartellgeschäfte betraute Person, Firma, Handels- oder Aktiengesellschaft oder Genossenschaft. Die Schadenersatzpflicht erstreckt sich auch auf nicht angemeldete oder nicht verlautbarte Kartelle.

Der Entwurf stellt auch Sachverständigenkommissionen auf, die dem Gerichte auf Ansuchen ihre Meinung abgeben.

Wie ersichtlich, erstreckt sich der Entwurf nur auf einen verhältnismäßig geringen Teil des Gebiets des Kartellwesens. Er regelt nur Gültigkeit, Anfechtbarkeit und Rechtsfolgen des Kartellvertrags; gibt keine Handhabe zur Wiederherstellung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage, läßt die Staatsgewalt nur in repressiver Weise, nach verübter Tat und nur in den auffallendsten Fällen des Kartellwuchers, Boykotts und der illoyalen Konkurrenz eingreifen und schützt das große Publikum in den überaus zahlreichen Fällen unberechtigter, aber doch nicht eben wucherischer Preiserhöhungen überhaupt nicht. Hierzu kommt, daß eine, wenn auch erfolgreiche Anfechtung eines Kartellbeschlusses gar keine Gewähr für die Nichtanwendung desselben enthält; sie hat nichts als die privatrechtliche Ungültigkeit, d. h. Unklagbarkeit und eventuell condictio sine causa zur Folge, natürlich nur, wenn der Beschluß durch die Kartellmitglieder aus freien Stücken nicht erfüllt wird. Auch die Schadenersatzpflicht wird sich in den meisten Fällen auf ganz unbedeutende Summen beziehen und deshalb illusorisch bleiben, wenigstens was den Schutz des Konsumenten (das weitaus wichtigste Problem der Kartellgesetzgebung) anbelangt.

Wie ersichtlich, legt sich der Entwurf in seinen Reformvorschlägen weitgehende Selbstbeschränkung auf. Hierbei geht er offenbar davon aus, daß eine durchgreifende Lösung der Frage während des Bestandes der Zollgemeinschaft nur im Einvernehmen mit Österreich zu schaffen wäre, andererseits aber die Sanierung der schreiendsten Mißstände dringend notwendig erscheint.

§ 38. Vorschläge zur Lösung des Problems.

Die kaum zu überwältigende Fülle der gesetzgeberischen Vorschläge einer eingehenden Kritik zu unterziehen, wäre eine wenig lohnende, aber unerquickliche Aufgabe. Die Verschieden-

heit der Meinungen setzt schon bei dem Ausgangspunkt ein, ob überhaupt ein Eingreifen der Staatsgewalt wünschenswert, möglich und zeitgemäß wäre; und sie setzt sich fort durch die Frage des Öffentlichkeitspostulats, der staatlichen Kontrolle, der zuständigen Behörden, der Möglichkeit des Rechtswegs, bis zu den großen Problemen der Verstaatlichung der Industrie, der Berechtigung des Schutzzollsystems, der Neuorganisation der Güterherstellung.

Die Notwendigkeit eines positiven Eingreifens der Staatsgewalt halten wir Kulemann[1]), Wäntig[2]), Schneider[3]), Nentwig[4]) und neuestens Völcker[5]) gegenüber durch die bisherigen Ausführungen erwiesen. Es ergab sich eine Übermacht der Unternehmerverbände, die, in einem schreienden Mißverhältnis zu den ihnen gegenüberstehenden wirtschaftlichen Kräften, das Gleichgewicht dieser ernstlich bedrohen. Es ergab sich, daß einzelne Faktoren des wirtschaftlichen Lebens außerstande sind, mit Erfolg einen Kampf mit ihnen einzugehen. Und es ergab sich die Möglichkeit einer vollkommenen Unterwerfung sogar der Staatsgewalt selbst gegenüber den großen Kapitalkonzentrationen.

Es handelt sich nun darum, einen Kriegsplan zur Beseitigung all dieser Gefahren und womöglich zur Zähmung der widerspenstigen Elemente zu entwerfen; einen vielverzweigten und festgefügten Kriegsplan, welcher demgemäß nur als Ganzes aufgefaßt und beurteilt werden darf.

Die Offenkundigkeit der Kartelle ist jedenfalls das erste Erfordernis jeder staatlichen Kartellpolitik. Sie kann aber nicht energisch durchgeführt werden ohne eine ausgiebige Inanspruchnahme der Aussetzung von Geldstrafen. Ja man ist sich sogar darüber einig, daß diese die üblichen Grenzen weit übersteigen müssen. Die Verheimlichung des Kartellvertrags wird oft mit Vermögensvorteilen verbunden sein, welchen gegenüber die üblichen Strafsätze als Bagatelle erscheinen. Deshalb müßte sich auch ihre Höhe nicht so sehr nach der Schwere der Handlung, als nach dem Vermögen und Einkommen der Kartellmitglieder richten.

---

[1]) Verhandlungen des 26. Deutschen Juristentages, Bd. 3 S. 326.
[2]) Ebendaselbst Bd. 1 S. 70.
[3]) Verhandlungen des 27. Deutschen Juristentages, Bd. 1 S. 33.
[4]) Verhandlungen des 26. Deutschen Juristentages, Bd. 3 S. 298.
[5]) Deutsche Juristen-Zeitung, 1904 S. 789.

All dies ist aber nur Voraussetzung des gesetzgeberischen Eingreifens ebenso wie die Aneignung der Mittel zur Ausübung der staatlichen Oberherrschaft. Als solche kommen zu allererst in Betracht jene gesetzlichen Verfügungen, die es den Kartellen nicht nur verbieten, sondern unmöglich machen, sich einem Schiedsgerichte zu unterwerfen und auf diesem Wege gleichsam außerhalb des Rechtssystems zu stellen. Am zweckentsprechendsten ist die Verweigerung der Vollstreckung von schiedsgerichtlichen Urteilen in Kartellsachen. Ein anderes Mittel zu demselben Zweck bietet die Frage der Rechtsfähigkeit der Kartelle. Zweifellos ist ihnen diese zu gewähren, aber mit einer doppelten Beschränkung. . Einmal soll sie nur jenen Kartellen zukommen, die ihren Pflichten betreffs der Offenkundigkeit Genüge getan haben. Zweitens aber soll sich der Staat das Recht der Auflösung des Kartells vorbehalten. Schwierig ist es aber, diese zwei Beschränkungen auf eine wirksame Weise auszugestalten. Und doch ist es davon abhängig, ob der Staat den Kartellen gegenüber die Überhand behalten kann. Das Auflösungsrecht ist noch leichter zu sichern. Eine energische behördliche Kontrolle und hohe progressive Strafsätze auf das Zusammenbleiben des Kartells wird genügen. Doch die Sache hat auch eine andere, bisher noch nicht genügend beleuchtete Seite. Organisationen (Vereine, Handelsgesellschaften, Korporationen, Verbände usw.) können aufgelöst werden, doch nicht ein Vertrag. Die Waffe des Auflösungsrechts versagt, wenn das Kartell sich in keiner Organisation verkörpert, sondern aus bloßen Verabredungen besteht. Hier muß also an Stelle der Auflösung die Nichtigkeitserklärung treten. Doch kann Auflösung und Nichtigkeit unmöglich auf dritte Personen wirksam sein. Die Sicherheit des Verkehrs wäre in ihrer Grundlage erschüttert, wenn die Verträge des aufgelösten Kartells mit dritten Personen ungültig würden. Es hätten demzufolge noch die Kartellmitglieder ein Klagerecht auf Rückgabe des Geleisteten. Wäre dies vom Gesichtspunkt der Kartellmitglieder erwünscht (z. B. zufolge einer entsprechenden Änderung in der Konjunktur), so könnten sie eventuell selbst die Auflösung bezw. Nichtigkeit des Kartells hervorrufen, um ihren Verpflichtungen zu entgehen. Dies darf nicht gestattet werden. Dritten Personen gegenüber kann Auflösung und Nichtigkeit bloß die eine Folge haben, sie zur Rück-

forderung der Differenz zwischen dem gegebenen und dem Marktpreis zu berechtigen. An Analogien fehlt es weder im römischen Recht (actio quanti minoris), noch im heutigen (Minderungsklage, Wucherprozeß). Gleichzeitig wird durch diese Maßnahme eine wirksame Stütze des Verfahrens gegen gemeinschädliche Kartelle gewonnen (vergl. weiter unten).

Viel schwieriger jedoch gestaltet sich die Frage, wie die Rechtsfähigkeit der Kartelle auszustatten sei, um die Erwerbung derselben seitens des Kartells als vorteilhaft erscheinen zu lassen. Und doch wäre das nicht nur wegen der Kontrolle, sondern auch vom Standpunkt der ökonomischen Entwicklung der Kartelle begehrenswert, denn es würde die Entstehung vollkommenerer Kartellformen begünstigen. Vorläufig steht uns zu diesem Zweck keine entsprechendere Handhabe zur Verfügung als die, die Kartelle auch mittels Strafbestimmungen zur Offenkundigkeit zu zwingen und den vor der Öffentlichkeit erschienenen Kartellen die Rechtsfähigkeit zu verleihen. Im Verlauf der weiteren Ausführungen werden sich aber Mittel ergeben, die zur Begünstigung der rechtsfähigen Kartelle zu gebrauchen sind.

Es wird heute wohl — zumal auf dem Gebiet des deutschen Rechts — kaum mehr bestritten werden, daß dem Kartellvertrag die prinzipielle privatrechtliche Gültigkeit nicht zu versagen ist. Und zwar nicht nur aus dem spekulativen Grund, daß er im allgemeinen und schlechthin als unsittlich und gemeingefährlich nicht betrachtet werden kann; sondern hauptsächlich aus Zweckmäßigkeitsgründen, vor allen Dingen dem: den nicht ausbeuterischen und deshalb die Offenkundigkeit nicht scheuenden Kartellen eine günstigere Stellung zu sichern. Die Anerkennung der privatrechtlichen Gültigkeit und die Verweigerung des Rechtswegs gegenüber den gemeinschädlichen Kartellverträgen wird geeignet sein, sie zur Beobachtung einer entsprechenden Selbstbeherrschung zu bestimmen.

So ausgerüstet, kann erst der Staat an die Frage herantreten, wie er im speziellen das Wirtschaftsleben gegen schädigende Eingriffe der Kartelle schützen und die weiteren Folgen der Kartellbewegung beeinflussen soll, ohne die in ihr liegende mächtige Triebkraft zu unterbinden und ohne doch untätig zu bleiben, wo wichtige Interessen einen Eingriff erheischen.

Diese Interessen sind in Beziehung auf die Fähigkeit, sich gegen Angriffe der Kartelle zu verteidigen, äußerst verschieden. Namentlich die mittleren Stufen des Produktionsprozesses, die Rohprodukten-, Halbzeug- und Fertigwarenindustrie sowie die Großhändler, sind in der Lage, durch Gegenorganisationen den Kartellmißbräuchen ihrer Vorgänger im Produktionsprozeß die Stirn zu bieten. Schwieriger schon verteidigt sich der Arbeiter, und sozusagen überhaupt nicht, der letzte Konsument. Ausgangs- und Endpunkt des Güterumlaufs sind die schwächsten. Die Befestigung dieser zwei Punkte ist die schwierige Aufgabe. Und von den beiden ist wieder letzterer derjenige, dessen kräftiger Schutz den Erfolg des Problems verbürgt. Der Arbeiter, einheitlich organisiert, konnte sich hie und da zum gleichberechtigten Gegenüber des Arbeitgebers emporschwingen; eine wirksame Arbeiterschutzpolitik, die energische Sicherung der Vereinigungsfreiheit, können ihn vor dem Dunkel der lehenartigen Unterwerfung retten. Doch auch für den Arbeiter ist die wesentlichste Seite seiner Position seine Stellung als Konsument. Der wichtigste Verbraucher von Massenartikeln ist der Arbeiter; und die Massenartikel sind diejenigen, die die Kartellentstehung begünstigen.[1])

Dem Konsumenten sagt man umsonst, er möge sich organisieren, namentlich zu Konsumgenossenschaften zusammentreten.[2]) Die Form, in welcher die Genossenschaft dem heutigen Weltverkehr standhalten könnte, ist noch nicht gefunden. Entweder nehmen diese teil an der Spekulation und an den Schicksalen des Weltmarktes und verwandeln sich in Kürze zu Unternehmungen mit Gewinnzwecken wie alle andern, oder aber sie verbleiben im Bereich der Selbsthilfe, ringen jedoch dann gewöhnlich mit den Schwierigkeiten der teuren Administration, der Unkenntnis der Marktverhältnisse, der Unfähigkeit, die Preise zu beeinflussen, und können nicht daran denken, mit den Riesenunternehmungen den Kampf aufzunehmen.

Dem Konsumenten muß demnach gegen unberechtigte Preiserhöhungen von außen her geholfen werden. Und diese Hilfe ist auf zweierlei Arten denkbar, obwohl bisher das Gewicht stets nur auf eine Art der Abhilfe gelegt wurde, nämlich auf

[1]) Siehe oben S. 11.

[2]) So Wäntig, auf dem 26. Deutschen Juristentag (Verhandlungen Bd. I S. 70); Hitschmann, Über Kartelle, S. 14.

die Verhinderung unberechtigter Preissteigerungen. Als Mittel wurden bald die Nichtigkeit der preissteigernden Kartellvereinbarungen[1]), bald die Entziehung staatlicher Begünstigungen[2]), bald eine schwere Besteuerung der großen Industrieunternehmer, bald die Herabsetzung der Schutzzölle[3]), bald der Ausschluß der Kartelle von öffentlichen Submissionen[4]), bald die Einschränkung des Unternehmergewinnes[5]), bald die Enteignung des ganzen Industriezweiges[6]) und andere unzählige Reformen postuliert. Die meisten dieser Vorschläge scheitern an dem einen Punkt, welcher bisher nicht unschädlich zu machen war, daß nämlich jede Belastung der kartellierten Industrie im Endergebnis den Konsumenten bedrückt; denn solange das Kartell sich im Besitz des Monopols befindet, überwälzt es die Belastung in der Form einer Preiserhöhung auf das konsumierende Publikum.

Die Reformvorschläge dürften demnach nicht so sehr die Belastung der kartellierten Industrie als die Erhöhung der Kaufkraft des Konsumenten vor Augen halten. Gelingt dies, so ist derselbe wirtschaftliche Zweck auf eine der Allgemeinheit günstigere Weise erreicht, denn es wird die Staatsgewalt nicht gezwungen, mit der einen Hand zu zerstören, was sie mit der andern schuf. Vielmehr wird es ihr möglich, die in den letzten Jahrzehnten so weit vorgeschrittene Industrieschutzpolitik mit derselben Energie weiter zu verfolgen und den Konsumenten doch dieselbe wirtschaftliche Lage zu sichern, als fände eine allgemeine Preisermäßigung statt. Die Belastung der Großindustrie wird hierbei allerdings nicht zu vermeiden sein; doch sie wird nicht als eine industriefeindliche Repressivmaßregel erscheinen, sondern als bloßes Mittel zur Herbeischaffung der Kosten der Reform und wird sich eben deshalb zwischen den hierdurch gezogenen mäßigen Grenzen bewegen.

---

[1]) So Klein a. a. O. Bd. III S. 314; Hirsch a. a. O. S. 12; Boyens a. a. O. Bd. III S. 331.

[2]) Liefmann a. a. O. S. 197; Grunzel a. a. O. S. 171.

[3]) So die Handelskammer zu Kiel, in ihrem Bericht 1901, S. 72; Pohle a. a. O. S. 128; Grunzel a. a. O. S. 67; Hitschmann a. a. O. S. 14; Eberstadt a. a. O. S. 30; Lotz a. a. O. S. 27. Vergl. auch „Nation", 1902 S. 713; Bericht des Deutschen Reichstages, X. Legislaturperiode, 2. Session, 207. Sitzung.

[4]) Pohle a. a. O. S. 129; Grunzel a. a. O. S. 270.

[5]) May a. a. O. S. 57.

[6]) Liefmann a. a. O. S. 196; Hückinghaus a. a. O. S. 29.

Auf welche Weise wäre nun die Kaufkraft der Konsumenten mittels staatlichen Eingriffs entsprechend zu heben? Es kann heute weder an eine staatliche Erhöhung des Geldwerts, noch an eine entsprechende Geldleistung an die einzelnen Konsumenten, noch überhaupt an irgend eine Maßregel gedacht werden, die nicht automatisch gleichzeitig die Kaufkraft zu erhöhen, unbegründete Preissteigerungen zu verhindern oder wenigstens zu erschweren und die hierzu erforderlichen Geldmittel hervorzubringen geeignet wäre.

Diese dreifache Wirkung auszuüben, ist unseres Erachtens nur eine Politik fähig, welche 1. die öffentlichen Lasten in dem Verhältnis auf die Besitzer der kartellierten Industrien überwälzt, in welchem sie einen der natürlichen Marktlage nicht entsprechenden Gewinn erzielen, und in demselben Verhältnis die Konsumenten wieder von diesen Lasten befreit; 2. durch geeignete Maßregeln die Überwälzung dieser Belastung auf das Publikum verhindert. Beide Richtungen dieser Politik schließen mehrere Spezialmaßnahmen in sich.

Eine dem jeweiligen Kartellgewinn mathematisch entsprechende Belastung der Industrie wird kaum je durchzuführen sein. Es handelt sich auch nicht so sehr darum, als um eine annähernde Berechnung jener Summen, welche, als rein durch die Kartellierung erreichter Gewinn, der Industrie zukommen. Ein auf der Höhe der modernen Besteuerungstechnik stehendes progressives Steuersystem, die Aufhebung oder wesentliche Einschränkung der indirekten Steuern, können als Grundlage dieser geplanten Überwälzung genügen. Allerdings ist eine wesentliche Erhöhung des jetzt allgemein üblichen Maximums der progressiven Einkommensteuer, der Grenze des steuerfreien Einkommens, eine Milderung der Progression in den untern und eine entsprechende Verschärfung in den oberen Stufen unumgänglich notwendig. In jenen Staaten, in denen die progressive Einkommensteuer noch nicht eingeführt, wirkt die Einführung derselben schon an und für sich in der Richtung unseres Vorschlags. Als Beispiel der Progression das österreichische Gesetz vom 25. Oktober 1896 oder das preußische vom 24. Juni 1891 angenommen, ist die Wirkung, die die vorgeschlagene Änderung erzeugen würde, leicht ersichtlich. Sie würde die Kaufkraft der zur Zeit noch steuerpflichtigen, dann aber steuerfrei werdenden Personen mit

dem ganzen jährlichen Betrag der Steuer, die der untern Steuerstufen aber mit der Differenz des alten und des neuen Steuersatzes erhöhen; gleichzeitig die oberen Einkommensklassen entsprechend schwerer belasten, ohne den Staatseinkünften überhaupt Abbruch zu tun. Mit den übrigen Besitzern größerer Einkünfte würden an den größeren Lasten auch sämtliche Kartelle teilnehmen, die doch alle den höchsten Steuerstufen, und die meisten wiederum den Aktiengesellschaften angehören.[1]) In Preußen wurden 1905 1706 Aktiengesellschaften mit einer Einkommensteuer von 12210000 Mk. besteuert; die Gesamtsumme der Einkommensteuer betrug 187 Millionen Mk.; die Aktiengesellschaften zahlten demnach den 15. Teil der Gesamtsumme. Die Verschärfung der Progression würde noch eine beträchtliche Erhöhung dieses Bruchteils herbeiführen.

Allerdings bedeutet die Belastung der Aktiengesellschaften mit der progressiven Einkommensteuer, wie sie z. B. auch in Preußen durch das Gesetz vom 24. Juni 1891 eingeführt ist, eine Abweichung vom reinen Prinzip der gleichmäßigen Besteuerung, da das Einkommen derselben in der Form von Dividende bei den einzelnen Aktieninhabern als selbständiges Besteuerungsfundament schon in Betracht gezogen ist. Dies hat die Folge, daß andere Gesellschaftsformen (G. m. b. H., Kommandit-, offene Handelsgesellschaft, Genossenschaft, privatrechtliche Gesellschaft) mit Vorliebe in Anspruch genommen werden, um der doppelten Steuerlast zu entgehen. In Preußen wurde die Form der G. m. b. H. gleich nach ihrer Einführung deshalb so beliebt. Von den 385 Kartellen der Denkschrift haben 166 diese Organisationsform gewählt.[2]) Nach unserer Ansicht ist nicht bloß die Besteuerung der Aktiengesellschaften beizubehalten, sondern auf alle übrigen Organisationsformen auszudehnen. Schon vom reinen Steuergerechtigkeitsstandpunkt kommt die Aktiengesellschaft als selbständiges Wirtschafts- und Erwerbssubjekt in Betracht. Ihr Gewinn gelangt nur teilweise in den Dividenden zum Ausdruck[3]); sie genießen

[1]) Vergl. oben S. 78.

[2]) Nach den am 14. März 1906 in zweiter Lesung gefaßten Beschlüssen der Steuerkommission des preußischen Abgeordnetenhauses sollen übrigens die Gesellschaften m. b. H. einer progressiven Ertragssteuer unterworfen werden. Vergl. hierüber: Deutsche Juristen-Zeitung, 1906 Nr. 7 S. 423 f.

[3]) Nach dem ungarischen statistischen Jahrbuch von 1904 betrug der Durchschnitt der Dividenden der Aktiengesellschaften 6 %, der Durchschnitt ihres Gewinnes 10 % des Grundkapitals.

alle Vorteile der sozialen Ordnung und sind, als Hauptvertreter der großen modernen Vermögenszentren, in erster Reihe berufen, zu den allgemeinen Lasten beizusteuern. Vorausgesetzt, daß es uns gelingen wird, die Kartelle an einer Entschlüpfung von der ihnen auferlegten Steuerlast zu verhindern, so bedeutet diese Maßregel eine nahezu spezielle Belastung der Kartelle, da es doch nicht kartellierten Unternehmungen freistehen wird, eine nicht besteuerte Gesellschaftsform zu wählen.

Indem das heutige preußische Steuersystem diese Handhabe den Kartellen freigibt, sichert es gewissen Kartellformen eine ganz bedeutende Steuerfreiheit. Und zwar sind es eben die weniger entwickelten Organisationsformen, in erster Linie der unorganisierte Kartellvertrag, die diesen Vorzug genießen: ein besonderer Nachteil für die Volkswirtschaft, wegen des ungünstigen Einflusses, den diese Kartelle oft auf die Produktion ausüben.[1]) Unstreitig muß dem abgeholfen, und Kartelle, die nicht in den Organisationsformen, die der Einkommensteuer unterliegen, auftreten, mit dem entsprechenden Steuersatz belegt werden. Die Summe der einem Kartell auferlegten Steuer muß der Steuersumme gleichkommen, die eine Aktiengesellschaft von ähnlichem Einkommen zahlt.

Schmoller hat in der jüngsten (1905) Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik in Mannheim vorgeschlagen, die Aktiengesellschaften wären zu verpflichten, die Hälfte ihres 10% überschreitenden Gewinnes an Reich und Staat (je hälftig) abzugeben; auch auf andere Rechtsformen, Korporationen, Privatgeschäfte von gleichem Umfange, welche als Geschäftsunternehmungen erscheinen, hätten die Bestimmungen sinngemäße Anwendung zu finden.[2]) Es ist dies die Idee der speziellen Belastung des sog. Betterment, wie sie besonders in den neueren Grundsteuergesetzen hie und da auch schon gesetzgeberischen Ausdruck fand.[3]) Der Gewinnüberschuß, welcher keiner wirtschaftlichen oder kulturellen Arbeit, sondern bloß dem Wechsel des Verhältnisses des Angebots zur Nachfrage sein Entstehen ver-

[1]) Vergl. oben §§ 8, 9.

[2]) Vergl. auch seinen Aufsatz in Schmollers Jahrbuch, 1905 4. Heft S. 325 ff.

[3]) So z. B. im preußischen Kommunalabgabengesetz vom 14. Juli 1893 und im badischen Gesetz über die Verkehrssteuer vom 6. Mai 1899.

dankt, der „unverdiente Wertzuwachs“, soll einer schwereren Belastung zu Gunsten der Allgemeinheit unterworfen werden. Unleugbar enthält der Kartellgewinn einen Koeffizienten, der die Merkmale des unverdienten Wertzuwachses an sich trägt; die teilweise Entziehung desselben zu Gunsten der Konsumenten entspricht demnach dem Grundgedanken unserer Reformvorschläge. Die praktische Durchführung der Idee hat ihre eigenen Schwierigkeiten; jedenfalls muß die zu entziehende Quote eine ganz erhebliche sein, um womöglich das Motiv zu Preiserhöhungen nahezu zu beseitigen. Schmollers 50% scheinen uns doch zu hoch gegriffen; es könnte darunter leicht dem Erwerbstrieb ein Riegel vorgeschoben werden, welcher der Entwicklung der Industrie die Wege verschließt. Angemessener wäre unseres Erachtens eine Progression von 20 bis 50% nach Maßgabe der Einkommensteuer-Skala; die Progression würde das Motiv zur Gewinnerhöhung um so nachdrücklicher dämpfen, je größer die Gewinne sich gestalten.

Eine zweite Beschränkung des Schmollerschen Vorschlags ergibt sich aus dem Erfordernis, die Besteuerung auf den Kartellgewinn einzudämmen, d. h. die 10% übersteigenden Gewinne, die nicht als Folgen eines Kartells sich darstellen, dieser neuerlichen Belastung nicht zu unterwerfen. Es soll doch der Trieb zur Produktionsverbesserung durch Entziehung des Gewinnes nicht lahmgelegt werden. Die Feststellung des Kausalzusammenhangs ist aber so schwierig, daß es wünschenswert erscheint, ein äußerliches, formales Kriterium zu wählen und z. B. zu sagen: die Besteuerung findet Platz, wenn die Warenpreise während der Besteuerungsperiode erhöht und ein 10% übersteigender Gewinn erzielt wurden. Diese doppelte Voraussetzung wird wohl nur eintreffen, wenn der Gewinnüberschuß durch die Preiserhöhung verursacht ist.

Verschärfte progressive Einkommensteuer, selbständige Belastung der Kartelle mit derselben und Besteuerung des übermäßigen Kartellgewinnes würden dem Staat einen ganz bedeutenden Fonds zur Erleichterung der öffentlichen Lasten der Konsumenten zur Verfügung stellen, welcher, richtig benutzt, ihre Kaufkraft mit seinem vollen Betrag erhöhte. Dies würde nichts anderes bedeuten, als eine Zurückleitung eines Teils des Kartellgewinnes zu seinem Urquell: das notwendige Endziel aller

Kartellreform. Auf die mannigfaltigen Arten der Entlastung des Publikums hier einzugehen, tut nicht not; es wurde schon auf die Abschaffung oder Einschränkung der indirekten Abgaben hingedeutet, und seien bloß noch erwähnt: die Ausdehnung des unentgeltlichen Unterrichts, die Errichtung von Krankenhäusern, Wohlfahrtseinrichtungen usw.

Neben der schärferen Belastung der Kartelle mit direkten Steuern bietet sich noch ein weiteres Mittel zur Hebung der Kaufkraft der Konsumenten mit gleichzeitiger Übertragung öffentlicher Lasten auf die Kartelle, allerdings bloß auf solche, die eine den Trusts der Vereinigten Staaten gleichkommende wirtschaftliche und moralische Übermacht in ihren Händen vereinigen und eben deshalb Staat und Gesellschaft noch vielfach mächtiger bedrohen. Die amerikanischen Vorbilder betraten aus freien Stücken diesen Weg, und bewiesen dadurch, daß sie sich selbst zu den mit ihm verbundenen Opfern moralisch verpflichtet fühlten. Es handelt sich darum, Unternehmungen, die mehr als eine gewisse Anzahl von Arbeitern[1]), Maschinen von einer eine gewisse Zahl von Pferdekräften übersteigenden Kraft beschäftigen, einen jährlichen Umsatz von mehr als ein gewisses Maximum erreichen (oder nach irgend welchem anderen Schlüssel eine gewisse Maximalausdehnung überschreiten), zur Errichtung und Aufrechterhaltung gewisser Wohlfahrtseinrichtungen zu Gunsten der Arbeiter und Konsumenten ärmerer Klasse zu verpflichten. Öffentliche Schulen, Kranken-, Findlings-, Invalidenhäuser und ähnliche Institute sind es, an die gedacht wird. Dem Arbeiter, dem kleinen Konsumenten bedeutet der unentgeltliche Genuß dieser Einrichtungen ein positives Plus in seinem Wirtschaftsplan: seine Kaufkraft erhöht sich mit dem Geldwert der auf ihn fallenden Quote des Genusses dieser Einrichtungen. Und das beruhigende Gefühl einer gerechten Verteilung der öffentlichen Pflichten und einer weitgehenden staatlichen Fürsorge sind die nicht zu unterschätzenden Begleiterscheinungen dieser Reform.

Es muß nun der Frage näher getreten werden, deren befriedigende Lösung wir im Vorhergehenden vorweg genommen haben, die aber unbedingt die schwierigere Seite des Problems ausmacht: wie eine Überwälzung der den Kartellen auferlegten

[1]) Nach dem Statistischen Jahrbuch für Preußen waren 1905 27721 gewerbliche Betriebe mit mehr als 20 Personen tätig.

Lasten auf die Konsumenten unmöglich gemacht und dadurch das Eintreffen der von allen Reformvorschlägen erwarteten günstigen Folgen gesichert werden könnte.

Man pflegt zu sagen, gleichmäßige progressive Einkommensteuern seien nicht überwälzbar, da sie die wirtschaftliche Machtstellung der einzelnen Steuersubjekte und ihr Verhältnis zueinander nicht ändern. Besonders nach Verlauf längerer Zeit stelle sich ein Gleichgewicht her, welches keine Gelegenheit dazu biete, daß Steuern, die nachträglich vom schon erworbenen Einkommen bezahlt werden und daher keine Bestandteile der Produktionskosten seien, auf andere überwälzt werden. Würde es nämlich ein Steuersubjekt versuchen, den Preis seiner Produkte mit der Differenz des alten und neuen Steuersatzes zu erhöhen, so hätte er seitens der Konsumenten eben zufolge der gleichen Besteuerung ganz denselben Widerstand zu gewärtigen als vorher und die Überwälzung gelänge ihm nach wie vor nur, wenn die objektive Marktlage ihm dies gestatte.

Diese Theorie mag im Zustand der freien Konkurrenz zutreffen; für eine kartellierte Industrie steht jedoch gerade ihr Gegenteil fest. Solange die Kartelle im Besitz des Monopols sich befinden, können sie die Preise nach freiem Ermessen feststellen; werden sie seitens des Staates schwerer belastet, so wird der Ausfall am Gewinn sofort durch Preiserhöhung wett gemacht. Unser ganzes System der Entlastung des Konsumenten ist nur durchzuführen mit Aufhebung der monopolistischen Lage der Kartelle. Ist dies eine Schwäche des Systems, so ist es eine allen reformatorischen Vorschlägen innewohnende, weil in dem Urgrund des Kartellwesens selbst begründete; und sämtliche Vorschläge, die auf eine schärfere Belastung der Kartelle hinauslaufen, müssen, um durchführbar zu sein, dieses Joch passieren.

Der Staat wird nicht umhin können, den Konkurrenzkampf mit den kartellierten Unternehmungen aufzunehmen. Es ist das einzig natürliche Mittel, die Kartelle in angemessenen Schranken zu halten, die einzige wirksame Kontrolle, die, ohne mit allen Mängeln der Bureaukratie behaftet zu sein, auf dem natürlichen Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage aufgebaut, mit unerschütterlicher Sicherheit die Gestaltung der Preise regeln kann. Es mögen die Kartelle noch so streng verpflichtet sein, Satzungen, Beschlüsse, Einkünfte behördlich anzumelden; es mögen in den

Direktionen und Aufsichtsräten noch so viel Staatsbeamte sitzen; es möge, wie Schmoller in Mannheim proponiert, im Aufsichtsrat der Aktiengesellschaften mit 75 und mehr Millionen Mark Kapital ein Viertel der Stimmen Personen übertragen werden, welche der Reichskanzler und die Landesregierung als geeignet bezeichnen, die öffentlichen Interessen wahrzunehmen; es möge dasselbe mit Schmoller von den Direktoren gefordert werden: jeder, der Erfahrung in ähnlichen Dingen besitzt, wird von einer baldigen Verflachung dieser bureaukratischen Kontrolle überzeugt sein und wird wissen, daß die meisten dieser Herren in kürzester Zeit ebensogut die möglichst hohen Dividenden als allein seligmachend für Gesellschaft und Staat bezeichnen werden wie ihre nicht vom Reichskanzler designierten Kollegen.

Bei der kolossalen Machtentwicklung schon der heutigen Kartelle und Trusts und noch mehr der zukünftigen muß der Staat kraftvollere Hebel in Bewegung setzen; er allein besitzt die zur Eingehung des Kampfes notwendige wirtschaftliche und moralische Überlegenheit, und sogar seine Kräfte werden oft stark auf die Probe gestellt werden; doch bleibt er untätig oder wählt unzureichende Mittel, so kann es leicht zu spät werden. Übrigens wird die Aufrechterhaltung der Konkurrenz dem Staate wohl weniger Schwierigkeiten bereiten, als vielleicht im allgemeinen angenommen wird. Zunächst handelt es sich nicht um eine Konkurrenz in sämtlichen kartellierten Industrien; es genügt, jene Industrien zu kontrollieren, welche die Vorbedingungen der ganzen Produktion herstellen, also etwa die Kohlen- und Eisenproduktion und die Herstellung von Rohstoffen und Halbfabrikaten. Das übrige kann füglich dem freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte überlassen werden. Im 20. Jahrhundert gibt es keinen Staat, in welchem nicht auf allen Gebieten ein mächtiger Aufschwung und mit ihm eine nachdrückliche Konkurrenz einträte, wenn bei billigen Kohlen und Rohstoffen übermittelmäßigen Gewinn abwerfende Preise bestehen. Der Staat kann seine Konkurrenz mit kluger Berechnung den Preisverhältnissen anpassen: er verschärft dieselbe, wenn die Kartelle unbegründete Preissteigerungen versuchen, und zieht sich bis zur untersten von der Produktionstechnik zugelassenen Grenze zurück, wenn die Preise das Angemessene nicht übersteigen. Durch praktische Beteiligung an der Produktion wird er selbst am meisten in der Lage sein,

die Angemessenheit der Preise zu beurteilen. Durch vielseitige Mitwirkung gleicht er einen eventuellen Verlust auf einem Gebiet mit größeren Gewinnen auf dem andern aus. Ein neues Feld für die Betätigung hervorragender wirtschaftlicher und technischer Kräfte eröffnet sich; die staatliche Bureaukratie wird zum Weichen gebracht, die nationale Industrie gehoben. Man entgegne nicht, der Staat verstehe das Geschäft nicht: es gibt Fabrikanten-Millionäre, die auch nichts vom Geschäft wissen, nur eines verstehen — die Wahl ihrer Leute. Und dieser Wissenschaft verdanken sie ihre Millionen. Damit dies aber auch der Staat könne, bedarf es nur zweier Negativen: keine bureaukratische Schwerfälligkeit und keinen Nepotismus. Es hängt lediglich vom System ab, die Angestellten am Erfolg der Produktion so sehr zu interessieren, daß es ihnen der Mühe wert ist, einen solchen aufzuweisen.

Schmoller sagt[1]): „Wir haben in Deutschland heute nach unseren Verfassungs- und Rechtsverhältnissen, nach unseren gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Zuständen, nach der Art unseres Beamtentums gerade genug Bureaukratie, Staatsbetrieb, Mandarinenschematismus und Parlamentsrederei; so wie die Dinge heute liegen, garantieren die Kreise, welche heute gerade die Kohlenwerke verwalten, sicherer den technischen und betriebsmäßigen Fortschritt." Nicht nur in Deutschland, überall in den Kulturstaaten wird heute viel zu viel verwaltet, beaufsichtigt, kontrolliert, unterschrieben, protokolliert und rubriziert. Doch Staatsbetrieb muß nicht Bureaukratie bedeuten, ist nur sein Leiter kein Bureaukrat; und Staatskontrolle muß nicht herrschen, ist nur die Verwaltung eine verläßliche. Das Prinzip der individuellen Verantwortung der Angestellten wird und soll auch im Staatsdienst seinen Triumphzug halten; je mehr die Tüchtigkeit des einzelnen auf die Probe gestellt, je weniger die Staatsstellen zu Sinekuren geeignet werden, um so sicherer weicht das Mandarinentum. Und könnte nicht eben die staatliche Konkurrenzregulierung eine Vorschule zu einer weniger bureaukratischen, mehr geschäftsmäßigen Führung der geschäftsähnlichen Staatsangelegenheiten bilden?

Sollte befürchtet werden, daß ein ähnliches Unternehmen die Kapitalkraft des Staates allzusehr in Anspruch nähme, so

[1]) Das Verhältnis der Kartelle zum Staate, Schmollers Jahrbuch 1905 Heft 4 S. 349.

könnte gleichzeitig ein zweites Mittel empfohlen werden, um dem gesteckten Ziel noch mit einem Schritt näher zu kommen. Ein Teil des beanspruchten Kapitals wird mit Papieren von geringem Nominalwert gedeckt, und zwar so, daß für das möglichst verbreitete Eindringen derselben in weite Gesellschaftsschichten Sorge getragen wird. Hierdurch würde den Volksklassen geringeren Einkommens der Ankauf dieser Papiere ermöglicht und an dem Gewinn der industriellen Staatsunternehmungen eben diese Klassen beteiligt. Zum Ausschluß der Agiotage und Spekulation müßte Maximum und Minimum der Dividenden mäßig festgestellt werden (etwa 3—5 %). Dies würde bedeuten, daß der Staat einen eventuellen Verlust allein trägt — er müßte 3 % zahlen, auch wenn er weniger oder gar keinen Gewinn macht —, aber andererseits auch den Nutzen über das Maximum hinaus für sich behält. Die größere Hälfte des Grundkapitals müßte auf jeden Fall der Staat notieren, um über das Geschäftsgebaren verfügen zu können; im übrigen aber sind die einzelnen Unternehmungen selbständige Aktiengesellschaften, von denen sich der Staat, wenn eventuell eine richtige Preisgestaltung auf andere Weise gesichert erscheint, später auch zurückziehen könnte.

Ein derartiges, mildes und doch wirksames Eingreifen des Staates erzeugt das einzige Gegenmittel der Kartellbewegung, eine von den Kartellen unbesiegbare Konkurrenz, ohne daß er sich zur Verstaatlichung der ganzen Industrie oder überhaupt zu einer tiefgehenden Umgestaltung des bestehenden Produktionssystems entschließen müßte. Der Staat befaßt sich auch heute mit den verschiedensten Unternehmungen; er besitzt riesige Latifundien, die meistens schlecht bebaut werden, während in einzelnen Ländern der Mangel an Grund und Boden alle Plagen der Zerstückelung des Grundbesitzes heraufbeschwört. Ein beträchtlicher Teil der immensen Einkünfte Preußens rührt von den Staatsdomänen her[1]); gewiß würden dieselben, parzelliert und in Privatbesitz übergegangen, noch viel gewinnbringender sein und die Verteilung des Grund und Bodens gleichmäßiger gestalten. Schäffle verfocht schon 1884 („Inkorporation des Hypothekarkredits") und noch nachdrücklicher 1895 („Deutsche Kern- und Zeitfragen,

[1]) Nach dem Statistischen Jahrbuch für Preußen war die Gesamtsumme der Staatseinnahmen 1905: 2681,27 Mill. M.; davon entfielen auf Domänen: 25,20 Mill. M.; auf Forsten: 99,75 Mill. M.

neue Folge", S. 274 ff.) mit überzeugender Beweisführung die Notwendigkeit der Einbeziehung von staatlichem Grundbesitz in den Bodenmarkt, je nach dem Bedürfnis der Marktlage, d. h. je nach dem Steigen oder Sinken der Bodenpreise, um dieselben auf mäßiger Höhe zu halten. Die hierdurch frei gewordenen Kapitalien könnten kaum besser als in tüchtig geleiteten Industrieunternehmungen angelegt werden, welche mit den Syndikaten die Konkurrenz aufnehmen, und dabei noch immer hervorragend gute Gewinne bringen könnten.

Solange freilich der Staat, statt diese Politik zu befolgen, selbst mit den großen Rohprodukten-Syndikaten kokettiert, um, wenn möglich, sich an ihrem Gewinn zu beteiligen: kann er nicht an eine energischere Beschränkung ihres freien Waltens denken, ja gerät sogar früher oder später unter ihre Herrschaft. Es kann daher das Mißlingen des Ankaufs des Kohlenwerks „Hibernia" seitens des preußischen Fiskus und somit seines Eintritts in das Syndikat nur mit Freuden begrüßt werden; das Gelingen dieses Projekts hätte seine Unabhängigkeit dem Kohlensyndikat gegenüber ebenso nachteilig beeinflußt, wie seine Teilnahme an anderen großen Kartellen z. B. am Kalisyndikat ihm seine Stellungnahme gegen die Kartelle unbedingt erschwert. Die preußische Regierung scheint übrigens am Scheidewege und im schweren Kampf mit sich selbst zu stehen. Auf der einen Seite nimmt sie Teil an den Gewinnen der Kartelle — der Staat macht keine billigeren Preise als die Privatunternehmungen —, andererseits reicht sie anfangs 1905 im Parlament einen Novellenentwurf zum Berggesetz ein, nach welchem die Bergwerkseigentümer nicht bloß verpflichtet werden, den Betrieb solange fortzuführen, als derselbe Gewinn verspricht, sondern der Regierung das Recht eingeräumt wird, auch wenn dies nicht der Fall wäre, aus öffentlichen Rücksichten (die des näheren nicht bestimmt werden) die Fortführung des Betriebes verlangen zu können. Offenbar ist der Zweck dieser Vorlage, den Monopoltendenzen der Kohlenkartelle einen Riegel vorzuschieben und namentlich zu verhindern, daß Zechen bloß zum Zweck angekauft und gleich nachher außer Betrieb gesetzt werden, um andere vom Bergbau auszuschließen. Die Novelle geht demnach genau den von uns vorgeschlagenen Weg der Schaffung einer wirksamen Konkurrenz; es muß nur auch der weitere Schluß gezogen und auf der ganzen Linie die Freiheit des Wettbewerbs garantiert werden.

Ist der Staat nicht in der Lage, selbst die Konkurrenz gegen mißbräuchliche Unternehmerverbände aufzunehmen, so wird ihm voraussichtlich die Möglichkeit genommen sein, eine Belastung der Unternehmerverbände und eine entsprechende Entlastung der Konsumenten durchzuführen und somit das natürliche Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen. Es bleiben ihm bloß Mittel, welche die Mißstände mildern und eine gründlichere Reform vorbereiten können. Als solche sind diese Mittel natürlich durchaus nicht wertlos; man muß sich nur damit im klaren sein, daß es sich nicht um durchgreifende Maßregeln, sondern um eine Beseitigung der schreiendsten Inkonvenienzen handelt. Solche Mittel sind die sog. mechanische Konkurrenzförderung und verschiedene Erleichterungen in der Zoll- und Transportpolitik.

Die mechanische Konkurrenzförderung kann erfolgen durch Subventionen, Steuernachlässe oder -Begünstigungen und vorzugsweise Berücksichtigung der nicht kartellierten Betriebe bei staatlichen Lieferungen.[1]) Doch hauptsächlich kommt hier die Zollherabsetzung als Mittel gegenüber den Kartellen in Betracht. Diese Maßregel wurde bereits in Deutschland öfters angeregt, bisher jedoch nur im kanadischen Zollgesetz vom 29. Juli 1897 verwirklicht, nach welchem der Gouverneur berechtigt wird, auf Grund eines richterlichen summarischen Verfahrens feststellen zu lassen, ob hinsichtlich irgend eines Handelsartikels ein Trust, eine Vereinigung, Verabredung oder Verständigung irgendwelcher Art unter den Fabrikanten oder Verkäufern besteht, um den Preis dieses Artikels in ungebührlicher Weise zu erhöhen oder den Vorteil der Fabrikanten oder Verkäufer in ungebührlicher Weise zum Nachteile der Konsumenten zu vermehren. Wird ihm berichtet, daß ein solcher Trust usw. besteht, und gelangt er zu der Überzeugung, daß diese Benachteiligung der Konsumenten durch die geltenden Einfuhrzölle erleichtert wird, so soll er die betreffenden Artikel auf die Freiliste setzen oder die für dieselben festgestellten Zölle soweit herabsetzen, daß die Bevölkerung dadurch der Wohltat des vernünftigen Wettbewerbs an diesen Artikeln teilhaftig wird.

---

[1]) Wie wirksam das letztere Mittel oft sein kann, zeigen die bereits erwähnten Klagen, die gegen die Ungarischen Staatseisenbahnen wegen einseitiger Bevorzugung gewisser Kohlenwerke erhoben wurden; siehe S. 148 Note 1.

Eine derartige Zollherabsetzung kann in Ausnahmefällen wohltuend wirken und die anormal hohe Preishaltung mit einem Schlag unmöglich machen. In Kanada wurde diese Maßregel 1902 gegen den Papiertrust angeblich mit gutem Erfolg angewendet. Freilich liegt die Schwierigkeit darin, wer über die Zollherabsetzung zu entscheiden habe. Ist es eine administrative Behörde, so bietet ihr Vorgehen nicht die absolute Sicherheit der Unparteilichkeit. Wird jedoch der nicht immer schlagfertige und nur schwer in Bewegung zu setzende Mechanismus der Gesetzgebung angerufen, so erfolgt der Eingriff nicht mit der nötigen raschen Entscheidung. Am zweckmäßigsten wäre es also, die Möglichkeit einer derartigen Zollherabsetzung bereits in den Zolltarifgesetzen zu statuieren und mit ihrer Durchführung ein hierzu geeignetes, unparteiliches Organ (Kartellgericht, Kartellamt, Kartellkommission) zu betrauen.

Ähnlichen Zwecken dient die Ausdehnung des freien Veredlungsverkehrs, welche in Deutschland neuerdings viele Anhänger fand.[1]) Zweck des freien Veredlungsverkehrs ist, die weiterverarbeitenden Industrien gegen allzuhohe Kartellpreise der Rohwaren und Halbfabrikate zu schützen. Er ermöglicht den zollfreien Bezug ausländischer Ware zum Zweck der Weiterverarbeitung für den Export. Dies geschieht, indem der Zoll bei der Einfuhr gestundet und bei der Ausfuhr definitiv erlassen wird. Der freie Veredlungsverkehr ist also eigentlich eine vollkommenere Art der Zollrückvergütung.[2]) Er bietet zwar nur für die weiterverarbeitenden Industrien und nur für den Export eine direkte Abhilfe gegen die Mißbräuche der Kartelle, indirekt jedoch wird er auch überhaupt auf die Kartellpreise eine günstige Rückwirkung ausüben, da die Syndikate, deren bisherige Abnehmer billigere ausländische Waren beziehen, weiter verarbeiten und exportieren können, ohne sich an die Bedingungen des Kartells halten zu müssen, schließlich doch gezwungen sind,

[1]) Liefmann, Schutzzoll und Kartelle 1903; Kartellrundschau 1903, Heft 3; F. Lusensky, Der zollfreie Veredlungsverkehr, Berlin 1903; Tschierschky, Neuordnung des zollfreien Veredlungsverkehrs in Kartellrundschau 1905 S. 244. Vergl. auch Schmidt, Zur Geschichte des deutschen Veredlungsverkehrs, Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft, 1906 Heft I S. 59ff.

[2]) Vergl. Liefmann (Schutzzoll und Kartelle, S. 48), der richtig bemerkt, daß der Veredlungsverkehr sämtliche Vorteile der Zollrückvergütung mit vollkommen durchgeführtem Identitätszwang gewährt.

Preiskonzessionen zu machen, um ihren Abnehmerkreis zu erhalten.

In Deutschland wurde vor kurzem ein neuer Entwurf zur Regelung des freien Veredlungsverkehrs ausgearbeitet[1]), der gegenüber dem jetzigen Rechtszustand insofern einen Fortschritt bedeutet, als er zwar das Recht der Bewilligung der Zollstundung den einzelnen Landesbehörden nach wie vor vorbehält, jedoch dem Bundesrat das Recht einräumt, einen Antrag auf Nachprüfung mit rückwirkender Kraft zu stellen.

Außer der Zollherabsetzung kann auch die Zollerhöhung zu einem wirksamen Mittel des gegen die Kartelle gerichteten staatlichen Vorgehens werden. Durch die Zollerhöhung werden jedoch nicht die Mißbräuche der inländischen Kartelle gehindert, sondern ein billiger, die einheimische Industrie schädigender Schleuderexport der ausländischen Kartelle unmöglich gemacht oder wenigstens erschwert. Die Zollerhöhung hat zumeist den Zweck, die staatlichen oder privaten Ausfuhrprämien ausländischer Kartelle auszugleichen, und geschieht zumeist durch die Aufnahme der sogenannten Antiexportprämien- oder Dumpingklausel in die Handelsverträge. Durch Erhöhung des Zollsatzes können die Preise der von ausländischen Kartellen exportierten Waren derart erhöht werden, daß sie die inländische Industrie nicht schädigen und dieselbe mit den ausländischen Kartellen unter gleichen Bedingungen die Konkurrenz aufnehmen kann. Die Antiexportprämienklausel, auch für Deutschland von vielen befürwortet, wurde ebenfalls in Kanada zuerst in der Praxis erprobt. Die Anwendung eines Zollzuschlags erfolgt seit dem Herbst 1904[2]) und will die billige Ausfuhr der Trusts der Nordamerikanischen Union verhindern. Die neueste Statistik Kanadas scheint die Folgerung zu rechtfertigen, daß dieses Bestreben nicht wirkungslos geblieben ist. Die Ausfuhr der Vereinigten Staaten nach Kanada betrug nämlich

im Jahre	in zollpflichtigen Waren	in zollfreien Waren
1903	68,5 Mill. Dollar	60,3 Mill. Dollar
1904	77,5 " "	65,5 " "
1905	78,8 " "	73,6 " "

[1]) Vergl. Tschierschky in Kartell-Rundschau 1905 S. 244.

[2]) Vergl. den Aufsatz von Morgenroth in Kartell-Rundschau 1905 S. 615.

Wie aus diesen Zahlen ersichtlich, stieg die Einfuhr zollpflichtiger Waren aus den Vereinigten Staaten seit 1904 nicht mehr wesentlich, und wenn in Betracht gezogen wird, daß durch die Dumpingklausel auch die Preise dieser Waren sich erhöhten, wird anzunehmen sein, daß das Quantum der eingeführten Fertigwaren abgenommen hat.

Eine Antiexportprämienklausel finden wir auch im amerikanischen Zolltarif vom Jahre 1897 (Dingley Bill), und durch die Androhung einer ähnlichen Maßnahme ist es England gelungen, die Brüsseler Zuckerkonvention zustande zu bringen.[1])

Wäre demnach ein Staat aus eigener Kraft oder durch Unterstützung des unternehmungslustigen Kapitals nicht imstande, eine Konkurrenz der Kartelle im eigenen Lande zu schaffen, so könnte er diesen Zweck auch durch Einberufung der ausländischen Konkurrenz mittels einer wirksamen und vernünftigen Zoll- und Tarifpolitik erreichen. Auch könnten diese zwei Richtungen parallel nebeneinander befolgt werden, denn jedes der beiden Vorgehen hat seine eigenen Vorteile. Die inländische Konkurrenzunterstützung ist zugleich Industrieförderung, ein wirksames Mittel des wirtschaftlichen Fortschritts, welchen der Ausschluß des Schleuderexports ausländischer Kartelle nur beschleunigen und unterstützen wird. Andererseits ist eine Zollpolitik, welche gegen Kartellmißbräuche durch jeweilig entsprechend festgesetzte Zollsätze einschreitet, noch nicht gleichbedeutend mit dem Einlaß der fremden und feindlichen Industrie, wie dies manche allzueifrige Freunde der Kartelle behaupten, sondern eine Maßregel, um die einheimischen Unternehmerverbände zu rechter Zeit zur Einsicht zu bringen. Ebenso, wie der Schleuderexport selbst für die Kartelle eine Entlastung zur Zeit abnormaler Überproduktion bedeutet, soll die Antiexportprämienklausel als eine Art Sicherheitsventil für die Abnehmer der betreffenden Waren fungieren, um allzuhohe unverhältnismäßige Preise unmöglich zu machen.

Hebung der Kaufkraft der Konsumenten nebst entsprechender Belastung der Großindustrie und Sicherung der Durchführbarkeit dieser Reform durch staatliche Aufrechterhaltung der Konkurrenz werden wohl genügen, um die Preisfestsetzungen zwischen die

---

[1]) Vergl. S. 118.

durch das jeweilige Verhältnis von Angebot und Nachfrage bedingten natürlichen Grenzen zu zwingen. Dies bedeutet aber nicht, daß die Rechtsordnung entsprechender Maßregeln zur Ahndung von wucherischen Preistreibereien nunmehr überhaupt nicht bedürfte. Solche werden hie und da vorkommen, so lange überhaupt die wirtschaftliche Ordnung sich auf dem Grundsatz des freien Verkehrs aufbaut. Sie können um so weniger ungestraft geduldet werden, als das Gelingen eines derartigen Manövers eben diejenigen bevorzugte, die es verstehen, den ganzen groß angelegten staatlichen Plan einer gerechten Preisregelung zu hintergehen. Im allgemeinen wird nun zu diesem Zweck der Wucherbegriff herangezogen und vorgeschlagen, dieses Vergehen mit der Ungültigerklärung des wucherischen Rechtsgeschäfts, der hieraus entspringenden Rückerstattungspflicht des Geleisteten und entsprechender Geld- oder Freiheitsstrafe zu belegen. Die Analogie ist unbedingt treffend, soweit sie sich auf den Tatbestand bezieht: eine Preisfestsetzung mit der Absicht der Ausbeutung des Leichtsinns, der Unerfahrenheit oder Notlage eines andern, die den Wert der Leistung dergestalt übersteigt, daß den Unständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Mißverhältnisse zu der Leistung stehen, — ist Wucher (vgl. BGB. § 138). Doch ist schon ausgeführt worden, warum die Nichtigkeit des Vertrags und Rückleistungspflicht Monopolisten gegenüber nicht anwendbar oder wenigstens in den meisten Fällen dem andern Teil äußerst nachteilig sind. Wenig Erfolg kann man sich auch von Geld- und Freiheitsstrafen versprechen. Erstere können kaum so hoch ausgemessen werden, daß sich ein geschicktes Kartellmanöver trotz ihrer nicht rentiere, und werden deshalb zu den Kartellkosten gerechnet; und bei letzteren wird sich auch leicht die Sache ähnlich gestalten, wie bei Preßvergehen, für die jede besser organisierte Zeitung einen Angestellten mit der „Absitzung“ der Strafen beschäftigt.

Erfolgreich kann das Verfahren gegen wucherische Preisfestsetzungen der Kartelle nur werden, wenn dasselbe ähnliche Folgen hat, wie jenes zur Bekämpfung des Einzelwuchers, nämlich den Verlust des ganzen Wuchergewinnes. Bei dem Einzelwucher geschieht dies, wenn der Wucherer infolge der Nichtigkeit des Vertrags alles vom andern Vertragsteil Geleistete zurückerstatten muß; wird aber das Kartell hierzu verpflichtet, so bedeutet dies für

dasselbe im einzelnen Fall nur einen ganz minimalen Verlust. Da es aber kaum denkbar ist, alle Geschäfte mit übermäßiger Preisfestsetzung rückgängig zu machen, so muß in unserem Fall der Zweck, den wucherischen Kartellen ihren ganzen Wuchergewinn zu entziehen, auf eine andere Weise erreicht werden. Den Kartellen muß jener Teil ihres Gewinnes, welcher als wucherisch, d. h. als den Wert der Leistung auf der oben umschriebenen Art übersteigend (BGB. § 138), festgestellt wurde, in seiner ganzen Summe strafweise entzogen, konfisziert werden. Es handelt sich darum, das Motiv einer übermäßigen Bereicherung lahm zu legen; dies geschieht offenbar am wirksamsten durch Entziehung dieser Bereicherung. Natürlich kann ein so weitgehender Eingriff in Privatrechte nur gebilligt werden, wenn er von sämtlichen Garantien eines öffentlichen Verfahrens unabhängiger Gerichte umgeben ist. Ja es kann sogar das Postulat nicht unterdrückt werden, für die Beurteilung des Tatbestandes und Ausmessung der Strafe ein spezielles Forum zu schaffen. Beide erwähnten Teile der richterlichen Funktion erfordern eine Schulung und Gewandtheit in wirtschaftlichen Dingen, die von den Mitgliedern der ordentlichen Gerichte heute im allgemeinen nicht vorauszusetzen sind. Um das Vorgehen von Amts wegen zu ermöglichen, muß auch für die Vertretung der öffentlichen Interessen gesorgt werden. Als Träger derselben ist jedoch der Staatsanwalt[1]) am wenigsten geeignet. Die Funktion des „Kartellsenats“ erstreckt sich in erster Linie auf die Feststellung des wucherischen Tatbestandes, d. h. die Lösung der Frage, ob die Preisfestsetzung des Kartells ihm einen Vermögensvorteil gewährt, welcher den im Verkehr üblichen Nutzen auffallend unverhältnismäßig übersteigt. Zweitens muß der Senat auch die Summe bestimmen, mit welcher der Gewinn diese Grenze überschreitet. Das Kartell wird sodann zur Einzahlung der Differenz binnen einer bestimmten Frist und bei Zwangsvollstreckung verurteilt. Mit dem Kartell sind als Gesamtschuldner jene Personen haftbar, die das Kartell oder jene juristischen Personen, durch deren Zusammenschluß das Kartell gebildet ist, vertreten. Die eingezahlten oder eingetriebenen Summen sollen einem Fonds zufließen, welcher zu Zwecken dient, die die Kaufkraft der Konsumenten

[1]) Wie dies z. B. der ungarische Kartellgesetzentwurf (§ 15) vorsieht.

zu heben geeignet sind. Auf diese Weise würde sich das Strafverfahren gegen wucherische Kartellpreise organisch an das System anschließen, welches oben zur Regelung der Preisschwankungen im allgemeinen entworfen wurde. Wir schlugen vor, den unverdienten Gewinnzuwachs der Kartelle mit einer Spezialsteuer von 20—50 % zu belegen; steigert sich dieser Gewinn bis zum Wucher, so soll er nicht bloß zur Hälfte, sondern vollkommen den Kartellen entzogen werden.

Der Kartellsenat hätte ferner über die Schadenersatzansprüche zu erkennen, natürlich nur auf Antrag des Beschädigten, übrigens nach freiem Ermessen. Ein eventuell höherer Schaden kann trotzdem bei den ordentlichen Gerichten geltend gemacht werden. Eventuell könnte eine Pauschalsumme als Schadenvergütung nach Analogie des Anspruchs aus Verletzung des Patentrechts eingeführt werden. Das Urteil muß motiviert und nach Beschreitung der Rechtskraft veröffentlicht werden.

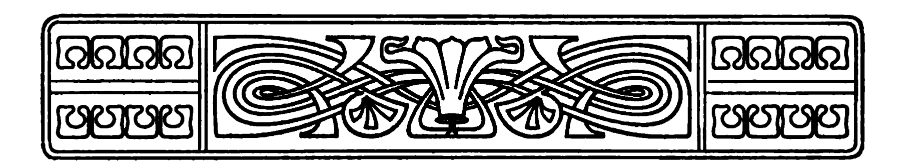
Wir glauben mit dieser Art der Lösung dem Ziel näher kommen zu können als mit andern ähnlichen Vorschlägen. So sind z. B. mit der Parlamentskommission von Klein[1]) schwerwiegende Inkonvenienzen verbunden. Er selbst mußte das fühlen: am 27. Deutschen Juristentag nähert er sich unserm Vorschlag, will dem Senat nur keine Jurisdiktion verleihen. Es wäre ein Urteilsspruch ohne die Möglichkeit, ernstlich vollstreckt zu werden. Im entgegengesetzten Extrem bewegte sich der Vorschlag Dr. Emil Steinbachs[2]), wonach das Gericht nicht nur eine kontrollierende Funktion hätte, sondern auch den Bestand und die Tätigkeit der Kartelle durch positive Weisungen und Vorschriften mit den Interessen der Gesamtheit in Übereinstimmung zu bringen und denselben auf diese Weise unter Umständen innerhalb gewisser Grenzen eine staatliche Sanktion zu verleihen. Der Gedanke kann weder als zweckdienlich, noch überhaupt als durchführbar betrachtet werden: eine ähnliche Funktion des Gerichts wäre gleichbedeutend mit der Übertragung der Leitung der Industrie an den Staat, mit einer staatlichen Festsetzung des justum pretium, mit der Unterbindung der in der Industrie enthaltenen Urkraft. Hierzu käme die Schwierigkeit der Umgrenzung der Kompetenz des Gerichts, welches leicht zu einer bloßen Benennung herabsinken

[1]) Am 26. Deutschen Juristentag, vergl. Verhandlungen.
[2]) Septembernummer 1905 der Holdheimschen Monatsschrift.

würde, zu einem einfachen Organ der exekutiven Gewalt, welches politischen, ja möglicherweise Privatzwecken dienstbar gemacht werden könnte. Endlich kann auch davon keine Rede sein, die Feststellung des injustum pretium, wie der österreichische Entwurf, der Regierungsgewalt zu übertragen. Wir nähern uns ohnedies Tag für Tag dem Polizeistaat. Entscheidungen, die so tief in Vermögens- und andern Interessen der Staatsbürger einschneiden, sollen nur unter der Ägide eines unabhängigen und unparteiischen Areopags erlassen werden können.

In Industrien, die sich mit Herstellung von Lebensmitteln und anderen dem unmittelbaren Verbrauch dienenden Artikeln befassen, ist ein erhöhter Schutz gegen ausbeuterische Tendenzen erwünscht. Der Ressortminister sollte berechtigt werden, in dringenden Fällen, bei Verpflichtung einer nachträglichen Anmeldung an das Parlament, den Produzenten solcher Artikel zu untersagen, diese über einen gewissen Preis zu verkaufen. Die Entscheidung wäre vor dem Kartellsenat mittels einer Klage anfechtbar, doch bliebe sie bis zur eventuellen Aufhebung durch den Senat in Kraft.

Die angedeuteten Vorschläge würden der Staatsgewalt die Möglichkeit bieten, jene Übermacht über die Kartelle zu erlangen, der sie sich im Interesse der Sicherheit und des Fortkommens ihrer Bürger niemandem gegenüber entledigen darf. Die Kartellbewegung ist nicht Feind, sondern Diener der wirtschaftlichen Entwicklung, solange sie ihren Herrn und Bändiger fühlt. Die schwierige Aufgabe ist, dem Staat jene Übermacht zu sichern, ohne ihm leichte Gelegenheit zu geben, sei es gegen einzelne Unternehmerverbände, sei es gegen die ganze Bewegung, diese Übermacht zu mißbrauchen. Daß unsere Vorschläge Mißbräuche nicht gänzlich ausschließen, unterscheidet sie nicht von den übrigen: ein gewisses Maß von moralischer Disziplin, von staatsmännischem Fernblick und von Liebe zur Allgemeinheit ist in allen Institutionen und Einrichtungen des gesellschaftlichen Lebens vorausgesetzt; und daß dies mit Recht geschieht, beweist nichts schlagender als die Ketten wunderbarer Proben menschlichen organisatorischen Genies und Gemeinsinns von der primitiven Arbeitsteilung der Urvölker an bis zu den Trusts der Neuzeit.



Anhang.

Die ständig fortschreitende Kartellbildung so wie die stets sich erneuernden Bestrebungen, dieselbe in die richtigen Bahnen zu leiten, machen es notwendig, die bisherigen Ausführungen mit folgenden kurzen Bemerkungen zu ergänzen, um dieselben mit den während der Drucklegung vorliegender Arbeit aufgetauchten neuen Erscheinungen in Einklang zu bringen.

Zunächst ist neuestens in Deutschland der zweite Teil der Denkschrift über das Kartellwesen erschienen, welcher die Vorschriften des Zivil- und Strafrechts unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des Reichsgerichts zusammenfaßt. Dieser Teil behandelt die verschiedenen Arten der Kartellorganisation, insbesondere die Formvorschriften und Publizität, die Rechtsgültigkeit der Kartellvereinbarungen mit Berücksichtigung der Gewerbeordnung, die Vertragsstrafen und die Schiedsklausel, mit welcher die Kartelle ihre Bestimmungen zu sichern trachten. Bei Auflösung und Ausscheiden kommen §§ 39 und 43 des Bürgerlichen Gesetzbuchs in Anwendung, während die Kündigung in § 723 geregelt ist. Das Verhältnis der Kartelle zu Dritten ist mit Berücksichtigung der bereits mitgeteilten Urteile auf Grund der §§ 823, 824 und 826 des Bürgerlichen Gesetzbuchs erörtert. Ein Anhang zur Denkschrift enthält 19 Urteile, die wir ebenfalls gesammelt und größtenteils in unserem § 27 (Seite 248 ff.) bereits besprochen haben. Nicht erwähnt, weil mittlerweile gefällt, wurde das Endurteil in der Angelegenheit des Börsenvereins deutscher Buchhändler[1]); neue Gesichtspunkte wirft es in der Kartellfrage nicht auf. Dieselben Grundsätze kommen im Urteil des RG. in Zivilsachen vom 14. Dezember 1903[2]) zur Geltung.

---

[1]) Vergl. oben S. 248; Denkschrift II. Teil S. 50 ff.

[2]) Entsch. Bd. 56 S. 271 ff.; Denkschrift a. a. O. S. 101 ff.

Ein Beschluß des Reichsgerichts vom 15. Mai 1893 erklärt die Kartellvereinbarung als ein Geschäftsgeheimnis, über welche die Zeugenschaft nach § 349 Nr. 3 ZPO. verweigert werden darf.[1]) Betreffs der Schranken dieses Weigerungsrechts vergl. Denkschrift a. a. O. S. 93f.

Ein Urteil des Reichsgerichts vom 29. November 1900[2]) erklärt: „sollten die Kartellfirmen . . . sich einen Teil ihres Geschäftsgewinnes durch Preistreiberei mittels Unterbindung der unter dem Schutze der gesetzlich gewährleisteten Gewerbefreiheit stehenden Konkurrenz zu verschaffen suchen, so wäre dieser Teil ihres Gewinns ohne Zweifel ein gegen die Rechtsordnung erworbener, ein rechtswidriger Vermögensvorteil.“

Betreffs der Begriffsunterschiede zwischen Verein und Verband (oben S. 36ff.) vergl. die Ausführungen des Urteils des RG. in Zivilsachen vom 2. Februar 1905, Entsch. Bd. 60 S. 94ff., Denkschrift a. a. O. S. 128ff.

Auch wurden die kontradiktorischen Verhandlungen fortgesetzt, und das 11. Heft über die Tapetenindustrie ist bereits erschienen.[3]) In dieser Industrie sind 3 Verbände tätig. Der wichtigste ist der Verein der deutschen Tapetenfabrikanten, dem gegenwärtig 42 deutsche Betriebe und 4 Fabriken in Österreich-Ungarn angehören. Im Jahre 1889 gegründet, hat er sich anfangs darauf beschränkt, dem Reklameunwesen entgegenzutreten. Doch auch nach der Neuorganisation im Jahre 1896 beschränkt er weder die Produktion noch den Absatz, sondern stellt bloß Mindestpreise auf. Eine über die Regelung der Preise hinausgehende Kontrolle des Verbandes besteht nur hinsichtlich der sogenannten Lagerware, das heißt derjenigen Waren, die innerhalb eines Jahres von den Fabriken nicht verkauft worden sind. Die Mindestpreise werden alljährlich vom Fabrikantenverein im Einverständnis mit den Händlern festgesetzt, wobei zugleich die von letzteren zu erhebenden Aufschläge geregelt werden. Den Bestimmungen für den Wiederverkauf liegen zwei Preistafeln zu Grunde, von denen die eine für das Laden-

---

1) Denkschrift a. a. O. S. 58.

2) Entsch. in Strafsachen Bd. 34 S. 15ff.; Denkschrift S. 651ff.

3) Auch das 12. Heft soll fertiggestellt sein, ist aber derzeit noch nicht an die Öffentlichkeit gelangt.

geschäft, die andere für das Musterkartengeschäft durch Vermittlung von Agenten bestimmt ist.

Dem Kartell der Fabrikanten steht die Vereinigung der Abnehmer gegenüber. Dieselbe ist in dem Hauptverein deutscher Tapetenhändler organisiert, welcher derzeit 378 Mitglieder hat. Die Vereinbarungen zwischen diesen beiden Kartellen werden dadurch gesichert, daß die Händler nur von den dem Kartell angehörigen Fabrikanten kaufen, dieselbe nur an solche Händler verkaufen dürfen, die der Organisation beigetreten sind. Die Zwangsmittel des Vereins sind: die Verhängung der Sperre, d. h. des Verbots der Lieferung an den Gesperrten, sowie die Festsetzung von Vertragsstrafen. Allerdings sind bisher Sperren nur ausnahmsweise verhängt und nach kurzer Zeit wieder aufgehoben worden (Kontr. Verh. Heft 11 S. 117, Langhammer). Es ist demnach hier nur von einer loseren Verbindung die Rede; und Prof. Liefmann hat wohl recht, wenn er seinem Zweifel bezüglich der Beständigkeit des Kartells Ausdruck gibt (Heft 11 S. 67).

Die Preise der Tapeten sind ständig gesunken, da die außerordentliche Entwicklung der Technik eine stets billigere Produktion ermöglicht. Allerdings sind andererseits auch die Reklame- und Betriebskosten gewachsen (Heft 11 S. 129). Schließlich sei noch der Verband deutscher Linkrustafabriken und als Gegenorganisation die freie Vereinigung deutscher Tapetenhändler erwähnt, der 38 größere Tapetenhandlungen angehören.

Das 12. Heft enthält die Verhandlungen über die Verbände in der deutschen Spiritus-Industrie, abgehalten am 8.—10. Februar 1906. Wie bereits erwähnt (S. 105), ist das Kartell in der Zentrale für Spiritusverwaltung organisiert.

Das Syndikat beruht auf dem Zusammenwirken der Spiritusbrennereien, die das Rohprodukt herstellen, und der Spritfabriken, die es gereinigt oder ungereinigt verwerten. Das Vertragsverhältnis stellt sich seinem Wesen nach als ein in sehr großem Umfange gehaltenes Kommissionsgeschäft dar. Den in der Zentrale für Spiritus-Verwertung G. m. b. H. vereinigten Spritfabriken stehen als Auftraggeber die Brenner gegenüber, von denen jeder einzelne sich der Zentrale gegenüber durch den Hauptvertrag vom 29. März 1899 verpflichtet hat.

Für die Reinigung des Spiritus stehen im Syndikat 107 Reinigungsanstalten der 100 Gesellschafter der Zentrale zur Verfügung. Die Entlohnung der Spritfabriken besteht in einem Jahresdurchschnittserlös und die Abstufung der Reinigungsprämie entspricht der Interessengemeinschaft von Brennereien und Spritfabriken. Der Vertrieb, von örtlichem Absatz und einzelnen Ausnahmen abgesehen, wird durch das Syndikat selbst organisiert. Die Verwertung erfolgt durch den Verkauf ungereinigter, gereinigter oder denaturierter Ware; eine Weiterverarbeitung findet mit Rücksicht auf die Abnehmer nicht statt. Streitigkeiten werden durch ein Schiedsgericht entschieden.[1])

Anläßlich der kontradiktorischen Verhandlungen hat die Zentrale eine Denkschrift überreicht (Anlage I. S. 467f.) und durch Befragung der Handelskammer wurden die Äußerungen der Verbraucher gesammelt (Anlage IV. S. 622f.). Auch hat der Verein deutscher Spiritus- und Spirituoseninteressenten eine Denkschrift vorgelegt (Anlage II. S. 580f.); den Standpunkt der außerhalb des Kartells stehenden Produzenten, deren Wettbewerb sich stets stärker fühlbar macht (Vergl. S. 480), vertritt ein Bericht des Direktors Kantorowicz (Anlage III. S. 602f.).

Des Näheren können wir die Resultate der ausführlichen Verhandlungen nicht erörtern. Insbesondere verdient die Verhandlung über die Preisbildung Aufmerksamkeit (S. 147f.), wobei der kartellfeindliche Standpunkt durch Direktor W. Kantorowicz vertreten wurde.

In den Vereinigten Staaten ist das gegen den Fleischtrust eingeleitete Verfahren gescheitert, da Distriktsrichter Humphrey die Beklagten freigesprochen hat u. z. mit der Begründung, daß die durch den Korporationsbeamten eingeleitete Untersuchung und die auf diese Weise erlangten Auskünfte eine strafgerichtliche Verfolgung ausschließen. Dieses Urteil hat Präsident Roosevelt veranlaßt, am 18. April 1906 eine Spezialbotschaft an den Kongreß zu richten, in welcher er die Untersuchung des Korporationskommissärs Garfield für unschuldig an dem Scheitern des gegen den Fleischtrust eingeschlagenen gerichtlichen Verfahrens ausspricht, das erwähnte Urteil aber einer scharfen Kritik unter-

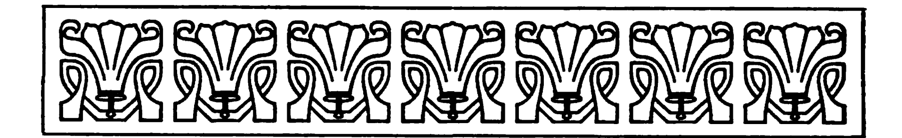
[1]) Seit dem Jahre 1899 sind von 109 Fällen 49 durch Schiedsspruch, 7 durch Obmannsverfahren entschieden worden, 55 Fälle durch Vergleich oder Klagerücknahme beendigt, die anderen Fälle sind in Schwebe.

zieht und den Kongreß ersucht, durch ein Gesetz der Regierung das Apellationsrecht zu gewähren, falls der volle Tatbestand des Falles in dem gerichtlichen Verfahren nicht genügend festgestellt erscheint.

Die neuerdings enthüllten Mißbräuche und insbesondere die gesundheitsschädliche Behandlung und Präparierung der Fleischkonserven haben Präsident Roosevelt veranlaßt, eine energische administrative und legislatorische Aktion gegen den Fleischtrust einzuleiten. — Zur Ermittelung der Geschäftsgebarung der Standard Oil Company wurde ebenfalls eine Untersuchung eingeleitet, deren Resultate im ausführlichen Bericht des Commissioner of Corporations (Report on the transportation of petroleum, May 2. 1906) zusammengefaßt sind. Wie aus demselben ersichtlich, erzielt die Standard Oil Company durch heimliche und verbotene Frachtbegünstigungen allein einen jährlichen Gewinn von $^3/_4$ Million Dollar und schädigt hierdurch ihre Konkurrenten aufs empfindlichste.

Schließlich sei der Vollständigkeit halber erwähnt, daß die neue Fassung des Österreichischen Gesetzentwurfes über den unlauteren Wettbewerb, den der Industrierat am 23. April 1906 verhandelt hat, im § 16 folgende Generalklausel enthält, die den Intentionen einer ähnlichen Verfügung des Ungarischen Gesetzentwurfs (vergl. S. 287) entspricht. § 16 lautet:

„Als unlauterer Wettbewerb ist nebst den in den vorstehenden Abschnitten 1 bis 4 und in den Abschnitten 4 und 5 des zweiten Teiles (1. Hauptstück, § 33 und § 34) dieses Gesetzes mit ihren kennzeichnenden Merkmalen angeführten Begehungsarten, für welche die bezüglichen besonderen Vorschriften dieses Gesetzes ausschließlich Anwendung finden, ferner auch jede bei dem Betriebe eines geschäftlichen Unternehmens vorgenommene Handlung anzusehen, welche gegen die guten Sitten gröblich verstößt und geeignet ist, den geschäftlichen Absatz oder sonst den Geschäftsbetrieb eines oder mehrerer Mitbewerber zu beeinträchtigen. Wegen einer solchen Handlung besteht, wenn sie nicht ohnedies einer, besondere Vorkehrungen anordnenden gesetzlichen Vorschrift unterliegt, ein Anspruch auf Unterlassung der Wiederholung oder Fortsetzung der Handlung gegen den Inhaber des geschäftlichen Unternehmens, welcher bei dessen Betrieb die Handlung vorgenommen hat. Dieser Anspruch steht, wenn die Handlung nicht ausschließlich gegen bestimmte Mitbewerber gerichtet ist, jedermann zu, der ein gleiches oder ähnliches Unternehmen (§ 2) betreibt, sowie den in § 2 genannten Vereinen und Körperschaften. Wurde durch eine solche Handlung einem Mitbewerber vorsätzlich Schaden zugefügt, so steht diesem auch der Anspruch auf Ersatz des Schadens zu."



Alphabetisches Sachregister.

Die Zahlen bedeuten Seitenzahlen.

